



TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

PROGRAMA DE ALTA FORMACIÓN

Marta Pinillos

PLANTEAMIENTO

El entrenamiento para el colegio de abogados, está en **desarrollar destrezas comunicativas** y de **relación emocional** con el cliente, incrementando así el número de clientes satisfechos gracias al asertivo manejo de los argumentos, y agilidad en la información.

(((**ENTRENA**)))

En este **entrenamiento**, vamos a lograr que los participantes tengan mayor credibilidad, mejor conexión con el cliente, aumento del recuerdo y más posibilidades de ser elegidos en un proceso de compra.

Cada vez somos más conscientes de que la comunicación estratégica junto con habilidades sociales, condicionan, en gran medida, el éxito o el fracaso de cualquier proyecto.

En este contexto, Marta Pinillos propone un curso cuyo objetivo es facilitar a los participantes, nuevas herramientas que les permitan convencer y motivar a sus clientes para **marcar la diferencia**.

OBJETIVOS

- Profundizar en la vertiente no verbal de la comunicación en público.
- Cómo funcionan nuestros cerebros en la comunicación. A qué cerebro debemos hablar.
- Análisis del “cómo” y no de “qué”. Áreas de mejora.
- Buscar la naturalidad propia del asistente en los temas a tratar. Tanto a nivel corporativo como también a nivel externo.
- Cuál es nuestro objetivo cuando nos comunicamos.
- Teoría sobre cómo centrar la naturalidad.
- Puntos fuertes/Puntos débiles.
- Conocer las herramientas de los comunicadores profesionales.
- Convertir dichas herramientas en habilidades que hagan del alumno/a el mejor vendedor/a y el mejor negociador/a.
- Trabajar la improvisación para controlar los nervios y así no tener la mente en blanco.



LOS VALORES DE LA COMUNICACIÓN

1.1. LA PÉRDIDA DEL MIEDO:

Técnicas para hablar en público.

¿Por qué? ¿Para qué estoy aquí?.

¿Quién está a mi lado?.

Ejercicios para la pérdida de la timidez.

1.2. LOS VALORES POTENCIALES DE LA MARCA:

¿Qué es? ¿Qué queremos? ¿A dónde vamos?.

¿Qué pretendemos?.

"Comunicar es depositar una parte de ti en otras personas".

1.3. ELEMENTOS CLAVES EN LA COMUNICACIÓN:

Tranquilidad

Claridad

Mensajes cortos

Sonrisa, cercanía

Naturalidad





COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

La seguridad expresada en el cuerpo/voz.

Ejercicio de consonanteo.

Melodía e intención en la voz.

Trabajo de voz para obtener 5 tonos y no ser monótono.

2.1. PROYECCIÓN, MODULACIÓN Y RESPIRACIÓN

Saber construir un mensaje persuasivo en los tres niveles del lenguaje (verbal, para verbal y no verbal).

La presentación de la marca personal, con tu voz y tu forma de comunicar.

El discurso convincente. Como ser convincente ante cualquier tipo de discurso y situación.

Ejercicios respiratorios, coordinación aire con habla.

Ejercicios para saber expresarse con naturalidad.

2.2 SABER LEER DIFERENTES TEXTOS PARA SACAR DIFERENTES MATICES, OBTENER NATURALIDAD Y ENGANCHAR CON EL PÚBLICO.

Dar precisión e intención a lo que se está contando.

Trucos para resaltar lo importante en mi discurso.

LENGUAJE NO VERBAL CUANDO HABLAMOS



Posiciones de partida.

Proxemia y uso del territorio.

Controlar muy bien las distancias con el interlocutor.

Gesticulación: tipos de gestos, objetos en las manos...

Práctica de qué se debe hacer y qué está prohibido con el cuerpo.

Movimientos que nos delatan.

Las funciones de la mirada.

Recursos de expresión Oral/Curvas melódicas.

Ejercicios para saber manejar y controlar muy bien la voz. Expresar lo que realmente uno quiera expresar y que acompañe con el cuerpo y la cara.

METODOLOGIA

La metodología se basa en

Curso eminentemente práctico y de participación activa, a través de múltiples ejercicios y técnicas de voz empleadas en función de las necesidades de cada caso, que permitirán una mejora rapidísima en la comunicación y en la voz del colectivo asistente.

Se harán roleplays específicos a su puesto de trabajo, para que puedan interiorizar mejor los conceptos.

Compartiremos conceptos teóricos con terminología sencilla, para que los abogados entienda y conozca su instrumento de trabajo y tome conciencia de cómo funciona. Todo ello con el fin de aprender a **obtener el mayor rendimiento de su comunicación** para su vida personal y profesional y controlar mejor la respiración, vocalización, proyección, melodía e intención, y así potenciar cualidades personales para una comunicación segura, natural y eficiente.

Diplomada en Logopedia por la Universidad Complutense de Madrid y **Master** en Logopedia por el ISEP de Barcelona, con **especialización en Michigan** sobre técnicas de Voz y Comunicación Oral.

Desde enero de 2004 hasta la actualidad desarrolla su carrera como **Mentor en comunicación verbal**. Organiza **cursos de perfeccionamiento en técnica vocal y expresión oral**, e imparte clases a comisiones directivas de grandes empresas, comerciales y abogados, a los que enseña a sacar el máximo provecho de la voz y la comunicación verbal como herramientas imprescindibles para que todo profesional logre comunicar con eficacia y convencer en su trabajo, y sacar su propia **marca personal**.

Cuenta con su propio centro de alto impacto vocal desde 1998 imparte cursos para la **Cadena SER, Instituto de Empresa, ESADE, Escuela Europea de Negocios, Universidad de periodismo de la Complutense** y la **Universidad Real Madrid**, entre otros.

Ha sido **Jurado** en los **premios a la Voz** del año. 2012/13/14.

Su trabajo consiste en **ayudar** a políticos, empresarios y directivos en general, sea cual sea su sector, en algo absolutamente vital como **es saber expresarse con congruencia y coherencia**, pero sobre todo a saber cómo **transmitir “su” mensaje** haciendo un correcto uso de la voz y del cuerpo. Todo ello, mediante una formación personalizada, diseñada para proporcionar a cada comunicador las técnicas y herramientas necesarias para una **comunicación eficaz**.

