

Programa:

DESCUBRIMIENTO Y POTENCIACIÓN DE HABILIDADES PERSONALES DE LIDERAZGO CON MÉTODOS ACTORALES.



Ángel Martínez Maestre

C/ Miguel Villanueva, 5, 5º, 1 y 2.
26001, Logroño. La Rioja
941 236 016 - angel@angelmmaestre.com



DESCUBRIMIENTO Y POTENCIACIÓN DE HABILIDADES PERSONALES DE LIDERAZGO CON MÉTODOS ACTORALES.

La formación es impartida por **Ángel Martínez Maestre**, es **actor profesional desde hace más de 15 años** formado en Barcelona y Nueva York, graduado en Técnica Meisner (Gestión emocional) en la Neighborhood Playhouse School of the Theatre of New York. Su nombre artístico es Ángel Maestre. También, desde hace más de 35 años, es **Consultor de empresa en el ámbito Económico-Financiero y Fiscal además de Auditor Censor Jurado de Cuentas ejerciente**. La fusión de sus dos profesiones y pasiones le llevó a formarse como **Coach** con los mejores referentes mundiales y así compartir un nuevo escenario en cuanto a la comunicación, habiéndose convertido en **uno de los mejores y más renombrados profesores en el arte de la comunicación**. Trabaja habitualmente con Directivos, Deportistas, Actores, Estudiantes así como con Profesores de las más prestigiosas escuelas y universidades en España. **Es conferenciante, formador y un gran divulgador en todo aquello que afecta a la interactuación del ser humano**; Hablar en Público, Gestión de Equipos, Ventas, Negociación, Liderazgo, etc... Actualmente trabaja en la publicación del que será su primer libro "12 Horas para Despegar".



1.-	¿Qué crees que proyectas al resto del mundo?.....	3
2.-	Cómo hablar en público con métodos actorales.....	5
3.-	Una nueva era para las ventas.....	6
4.-	Profesionalización de la comunicación virtual.....	7
5.-	Profesionalización de la labor comercial y la venta a distancia.....	8
6.-	Habla y actúa para la cámara.....	9
7.-	Cómo convertir en presencial la comunicación online.....	10
8.-	Cómo comunicarse con el cliente.....	12
9.-	Cómo interpretar a las personas descifrando el comportamiento no verbal.....	13
10.-	¿Hasta dónde crees que puedes llegar?.....	15
11.-	Estrategias para negociar y alcanzar objetivos en el trabajo y en la vida usando métodos actorales.....	16
12.-	Aprendamos a ser carismáticos.....	17
13.-	Programa de gestión para el crecimiento de CEOs.....	18
14.-	Mejora de las relaciones humanas en la empresa.....	20
15.-	Taller de habilidades de comunicación.....	21
16.-	Dinámica de grupo.....	22
17.-	Cómo lograr presentaciones de impacto comunicando online.....	24
18.-	Nuestra más potente herramienta: La Comunicación.....	25

1. ¿QUÉ CREES QUE PROYECTAS AL RESTO DEL MUNDO?

 Duración: 12 Horas

¡MÍDELO y MEJÓRALO!

Argumentario

Los actores dejan una huella duradera. Son capaces de comunicarse con naturalidad y fuerza. Proyectan personalidad y carisma. **Son especialistas en conectar con la audiencia.** Sabiendo que comunicar ante una audiencia es una “arte escénico” que busca el influir, será necesario aprender todas las herramientas que permitan sacar al mejor orador que cada uno lleva en su interior. Esto lo facilitarán los “**métodos actorales**” que se emplean en este Taller. No obstante en este Taller se plantea un salto inmenso respecto a lo que hasta ahora veníamos haciendo. **Un salto que implica el MEDIR el carisma del ponente, la calidad de su ponencia y el impacto de la misma.**

En la valoración de las empresas, se encuentra inmerso un aspecto de alta relevancia, no sólo contable y financiero, sino también productivo y competitivo, el cual es denominado hoy en día “**Capital Intelectual**”, (C.I.).

Este C.I. está basado en el conjunto de capacidades, destrezas y conocimientos de las personas, de las cuales depende la generación de valor. No obstante para “engrasar” la maquinaria de todas las personas que trabajan en una organización para generar **VALOR**, la atención debe ponerse en la herramienta más potente de la que todo el mundo dispone. **“LA CALIDAD Y CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN”.**

Este Taller centra todo su foco en **MEDIR en cada persona su calidad y capacidad de comunicarse**, obteniendo de esta manera la cuantificación de las diferentes variables que influyen directamente en esta temática.

Lo que no se puede medir, no crece. En este Taller **se MIDE: “LA CALIDAD DE LA COMUNICACIÓN DE LAS PERSONAS”.** Se hace tangible lo intangible con un único objetivo, generar conciencia para así potenciar el crecimiento.

Dinámica

Este Taller potencia y mejora la capacidad de comunicación en cualquier ámbito ya sea en la vida profesional como en la vida personal. Esto se logra abriendo la comunicación habitual al espacio de la comunicación emocional.

Objetivos

- *Medir en el momento inicial del Taller la capacidad y calidad de comunicación del participante. Conocer sus puntos fuertes para potenciarlos y sus puntos débiles para trabajarlos.*
- *Medir en el momento final del Taller de nuevo y así poder tomar conciencia de cómo ha evolucionado durante el proceso.*
- *Conseguir que el participante explore y descubra su capacidad de asumir riesgos encontrando la manera de ganar la confianza necesaria.*
- *Iniciar un aprendizaje que permita al participante dirigir y gestionar sus impulsos.*
- *Proporcionar herramientas para lograr una comunicación que se convierta en una experiencia gratificante.*
- *Brindar técnicas dramáticas aplicables a la comunicación.*

Beneficios

- ✔ *Se refuerza la confianza y la autoestima.*
- ✔ *Se aprende a escuchar.*
- ✔ *Se aprende a estructurar y a ser específico.*
- ✔ *Se aprende a tomar conciencia de las propias acciones.*
- ✔ *Se aprende a comunicar con eficacia.*

Destinatarios

Realmente este Taller se dirige a **todas esas personas que tengan conciencia de que es la capacidad y la calidad de su comunicación** la que generará los resultados que obtendrá en la vida ya sea profesional ya sea personal.

Programa

El Taller está **diseñado para un grupo reducido de personas**. La duración es de 12 horas divididas en 4 sesiones.

Carácter

La **formación será intensiva, con exquisita dedicación al trabajo**. Se pide puntualidad y disciplina. Los logros serán gratificantes gracias al equilibrio entre la disciplina, la exigencia y el mayor de los respetos y sensibilidad entre los propios alumnos y el profesor.

Preparación previa

El alumno debe traer preparada una ponencia sobre un tema que le afecte, que le conmueva, que sienta como suyo y quiera expresarlo en público. La temática es totalmente libre. La duración debe ser de tres minutos. Respetar el tiempo es muy importante, lo que también forma parte del aprendizaje.

En el taller

Se generarán y se entregarán al alumno las grabaciones de la ponencia inicial y final. El alumno tendrá también acceso a sus valoraciones a través de la aplicación www.angelsworkout.com que se utilizará para las mediciones del alumno su ponencia así como del impacto de la misma en la audiencia. Por otra parte también **el alumno recibirá una valoración personalizada por parte del profesor** una vez finalizado todo el proceso.



2. COMO HABLAR EN PÚBLICO CON MÉTODOS ACTORALES

 Duración: 12 Horas



Dinámica

Este taller mejora la capacidad de comunicación en público, trabajando las herramientas emocionales. Esta técnica es válida no sólo para hablar ante una audiencia, sino también para cualquier comunicación cuyo objetivo sea transmitir un mensaje concreto de manera efectiva.

Objetivos

- *Proporcionar herramientas al orador para que una charla o ponencia se convierta en una experiencia gratificante.*
- *Conseguir que al alumno explore y descubra su inspiración, intuición, nivel de confianza y capacidad para asumir riesgos.*
- *Enseñar a los alumnos a responder de manera natural a las circunstancias que se presenten durante la interacción con su audiencia.*
- *Iniciar el proceso de aprendizaje para que el alumno dirija sus impulsos y sentimientos en cada momento.*
- *En definitiva, brindar y explorar técnicas dramáticas aplicables al trabajo de orador y comunicador.*
- *El alumno conseguirá un importante paso en el objetivo de ganar la confianza necesaria para transmitir un mensaje convincente y dar a la audiencia una experiencia significativa.*

Beneficios

- *Se refuerza la confianza y autoestima.*
- *Se aprende a escuchar.*
- *Se aprende a sintonizar con cada tipo de audiencia.*
- *Se aprende a estructurar y a ser específico.*
- *Se aprende a tener conciencia de las propias acciones.*
- *Se aprende a comunicar con eficacia.*

Destinatarios

Está dirigido a quienes quieran adquirir conocimiento y experiencia en el uso de la palabra y en la gestión de las emociones, a nivel público o privado: oradores, directivos, profesores, empresarios, vendedores, estudiantes, entrevistadores, padres, educadores etc...

Argumentario

Los actores dejan una huella duradera. Son capaces de hablar con naturalidad y fuerza, aunque estén interpretando un guión. Proyectan una personalidad y liberan el poder de la imaginación. **Los actores analizan y representan un papel a la perfección.** Mantienen la calma cuando hay cientos de ojos fijos en ellos. Tienen a su disposición técnicas físicas y vocales para maximizar la efectividad de sus dotes comunicativas. **Están especializados en conectar con su audiencia.** Y lo que es más importante: saben que, la confianza en uno mismo y la capacidad de comunicarse bien, se obtienen con la práctica. Independientemente del discurso, la persona sacará su mejor orador mediante el dominio de las habilidades dramáticas.

Programa

El taller está diseñado para un grupo reducido de personas y dura 12 horas. Éstas se reparten en cuatro días de 3 horas cada uno, en horario de tarde. El curso incluye grabaciones y proyecciones de las ponencias, tanto el primer día como el último. Las grabaciones serán entregadas al alumno.

Carácter

La formación es intensiva, con exquisita dedicación al trabajo. Se exige puntualidad y disciplina. Los logros serán gratificantes gracias al equilibrio entre la disciplina, la exigencia y el mayor de los respetos y sensibilidad entre los propios alumnos y el profesor.

Preparación previa

El alumno debe traer preparada una ponencia sobre un tema que le afecte, le conmueva, que sienta como suyo y quiera expresarlo en público. Este texto puede ser un guión teatral, de creación propia, relacionado con su trabajo o de carácter personal. La temática es libre. La duración debe ser de 3 minutos. Respetar el tiempo es muy importante, lo que también forma parte del aprendizaje.



3. UNA NUEVA ERA PARA LAS VENTAS

 Duración: 8 Horas

Dinámica

Motivación, confianza, seguridad. **Desarrolla nuevas competencias para tu crecimiento personal y profesional.** Potencia las nuevas cualidades necesarias y más valoradas actualmente en materia de ventas. Le damos un nuevo enfoque a los conceptos:

» **VENTAS** » y » **VENDEDOR** «.

Objetivos Generales

- Favorecer y consolidar el desarrollo de nuevas competencias para el crecimiento personal de los asistentes, consiguiendo que se encuentren más motivados, seguros y participativos en sus relaciones.
- Brindar la oportunidad de conocer cómo se está dejando atrás la era de la información basada en capacidades lógicas, lineales y computacionales para pasar lentamente pero sin remisión a la era de la creatividad, la empatía y la visión global.
- Contribuir a generar una confianza más profunda en el equipo.

Objetivos específicos

- “Remover” creencias y pensamientos establecidos y consolidados a través de los años para abrir la puerta a una nueva visión del mundo que se acerca. Cambiar los criterios, clichés y estereotipos de lo que hasta ahora se cree que debe ser un vendedor.
- Demostrar cómo han cambiado las herramientas que deben utilizarse a la hora de “vender”, y por lo tanto generar un cambio de conciencia en este aspecto a los participantes.
- Evidenciar que las capacidades que hasta ahora se perfilaban como únicas y necesarias para “vender” pasan ahora a un segundo plano tras la creatividad, la empatía la toma de perspectiva y la dotación del sentido, entre otras.
- Constatar que en cada uno de los participantes reside la capacidad de cambiar paradigmas y adoptar una visión mucho más flexible y eficaz sobre las relaciones comerciales.
- Profundizar en las cualidades más valoradas actualmente en materia de ventas. Practicar, practicar y practicar las herramientas que potencian estas cualidades.

Metodología

Tanto las materias que trataremos como su metodología de aprendizaje partirán de perspectivas absolutamente innovadoras.

Las explicaciones de los diferentes conceptos que vamos a desarrollar, cualidades y herramientas, se combinarán con técnicas derivadas de la expresión teatral. Este nuevo enfoque facilita en los participantes la desconexión de la rutina diaria durante las sesiones, alcanzando un estado de motivación que les permitirá integrar eficazmente todo el trabajo que se desarrolle.

Se reproducirán situaciones comunes para los participantes mediante técnicas dramáticas derivadas de las artes escénicas. **Se trabaja con profundidad en el campo de las emociones**, todo ello amparados por la protección que da el juego teatral.

Se trabaja el equilibrio entre el hemisferio cerebral derecho con el fin de despertar la intuición, la creatividad y la imaginación y obtener así una asimilación profunda y no consciente de la metas logradas, para, posteriormente, estimular el hemisferio izquierdo mediante la verbalización, haciendo de este modo, consciente lo asimilado.

La metodología es de aprendizaje activo, se realiza mediante experimentación práctica y facilitando actividades dinámicas.

Trabajar con los participantes, quienes en todo momento estarán en el estado de “escucha activa” totalmente involucrados, ya que son ellos el objetivo fundamental del curso.

Destinatarios

Principalmente comerciales, pero es extensible a directivos, técnicos y administrativos.

En general este curso va dirigido **a todas aquellas personas que deseen profundizar en el conocimiento y utilización de herramientas de comunicación.** Herramientas que son perfectamente válidas para la vida profesional y personal.

4. PROFESIONALIZACIÓN DE LA COMUNICACIÓN VIRTUAL

 Duración: 6 Horas

CONTIENE HERRAMIENTAS DE PRÁCTICA PRECISA PARA IMPLEMENTAR UN PROCESO EFECTIVO DE COMUNICACIÓN VIRTUAL

Argumento

Estamos viviendo un momento en el que se ha impuesto definitivamente y sin apenas tiempo para reaccionar la comunicación a través de las pantallas. El mundo comercial y el mundo de la venta se ven en un nuevo escenario al que deberán adaptarse. Es una nueva habilidad que deberá ser desarrollada por todos aquellos que quieran obtener los mejores resultados. **La pantalla y la presencia son diferentes pero la pasión a la hora de comunicar debe ser la misma.** La comunicaciones a distancia han llegado para quedarse y quizás no te sientas del todo cómodo con ellas, es por eso que hay que hacer un trabajo de preparación. No se trata de encender el ordenador, conectar la cámara y el micrófono y hablar como siempre. **Mantener la atención y la conexión con las personas que estén al otro lado de la pantalla es vital para obtener una comunicación efectiva.**

TEMÁTICA:

1. Control del entorno.
2. Define estructura, objetivo y tiempo.
3. Define mensaje.
4. Cuida a la audiencia.
5. Lenguaje verbal y no verbal.
6. Variación frente a monotonía.
7. Saber comenzar y saber finalizar.
8. Grabación de videos de comunicación profesional con teléfono móvil.



5. PROFESIONALIZACIÓN DE LA LABOR COMERCIAL Y LA VENTA A DISTANCIA

 Duración: 6 Horas

CONTIENE HERRAMIENTAS DE PRÁCTICA PRECISA PARA IMPLEMENTAR UN PROCESO DE COMUNICACIÓN EFECTIVO EN EL ÁMBITO COMERCIAL

Argumento

Estamos viviendo un momento en el que se ha impuesto definitivamente y sin apenas tiempo para reaccionar la comunicación a través de las pantallas. El mundo comercial y el mundo de la venta se ven en un nuevo escenario al que deberán adaptarse. Es una nueva habilidad que deberá ser desarrollada por todos aquellos que quieran obtener los mejores resultados. **La pantalla y la presencia son diferentes pero la pasión a la hora de comunicar debe ser la misma.** La comunicaciones a distancia han llegado para quedarse y quizás no te sientas del todo cómodo con ellas, es por eso que hay que hacer un trabajo de preparación. No se trata de encender el ordenador, conectar la cámara y el micrófono y hablar como siempre. **Mantener la atención y la conexión con las personas que estén al otro lado de la pantalla es vital para obtener una comunicación efectiva.**

TEMÁTICA:

- 1. *La importancia del ambiente y del contexto para vender.*
- 2. *Definición de la APP (Audiencia, propósito, producto).*
- 3. *Define con precisión el mensaje a transmitir.*
- 4. *Las 5 C's que componen la base de la comunicación comercial.*
- 5. *Potencia el hábito de la venta online.*



6. HABLE Y ACTÚA PARA LA CÁMARA

 Duración: 12 Horas

EL OBJETIVO ES COMPRENDER CUÁL ES LA DIFERENCIA ESENCIAL ENTRE ACTUAR DE MANERA PRESENCIAL Y ACTUAR PARA LA CÁMARA, REGULANDO LA ENERGÍA, EL VOLUMEN DE VOZ Y TODAS ESAS SUTILEZAS QUE LA AUDIENCIA DEBE PERCIBIR

Introducción

La misión fundamental del “actor” (en el sentido de aquel que hace) es **comunicar ideas y emociones** a su audiencia. Teniendo en mente este simple principio será fácil comprender cuál es la diferencia esencial entre actuar de forma presencial o actuar para la cámara.

Estamos viviendo un momento en el que se ha impuesto definitivamente y sin apenas tiempo para reaccionar la comunicación a través de las pantallas; webinars, videoconferencias, reuniones virtuales, grabación de videos, tutoriales, presentaciones de nuevos productos o proyectos, clases, charlas, disertaciones, etc... **Pero, se sabe realmente ¿cómo hacerlo?**

Cuando se trabaja para comunicar a través del mundo audiovisual, el público o la audiencia, se encuentra por lo general a muy poca distancia de tal manera que comunicar las ideas y las emociones no es más difícil que comunicarse con alguien sentado al otro lado de la mesa. La cámara está prácticamente encima de tus narices y el micrófono pegado a ti.

Por otra parte la naturaleza de este medio puede hacer imposible que al público le resulte del todo imposible mirar a otra cosa que no seas tú y tu cara en un momento de crisis emocional. En la pantalla cada mínimo matiz de cada uno de los gestos o expresiones queda absolutamente amplificado.

La pantalla y la presencia son diferentes, la pasión a la hora de comunicar debe ser la misma, pero lo que se hace con ella es diferente para la cámara y para la actuación presencial. Por todo ello será importante adentrarse en el mundo de la comunicación audiovisual.

¡¡¡Vamos a por ello!!!

Las comunicaciones a distancia han llegado para quedarse y quizás no te sientas del todo cómodo con ellas. No se trata de encender el ordenador, conectar la cámara y el sonido y hablar como siempre.

Hay aspectos técnicos que hay que resolver, pero hay otros aspectos de la comunicación presencial que no pueden obviarse. Mantener la atención y la conexión con las personas

que estén al otro lado de la pantalla es vital para obtener una comunicación efectiva. Cuidar la mirada, el vestuario, el espacio, el lenguaje no verbal son cuestiones que tienen un efecto decisivo en cuanto al impacto emocional que provoca. Todas estas cuestiones no pueden dejarse aparcadas, todo lo contrario, hay que ser si cabe mucho más consciente de ellas.

Este taller tiene como objetivo eliminar todos los inconvenientes que aparecen en esta nueva modalidad de comunicación, proyectando lo que siempre ha sido el objetivo último en esta materia, confianza.

DE QUÉ CONSTA ESTE TALLER:

1.- LA ACTUACIÓN.

Escuchar y sentir, la atención, la energía, las emociones, la espontaneidad.

2.- LAS HERRAMIENTAS

Ritmo, cambio, dinámica, movimiento, necesidad, selectividad,

3.- LA PRÁCTICA

Actuar para la cámara y grabarlo.

NO APRENDEMOS PARA SABER, APRENDEMOS PARA HACER.

En este Taller hay un serio intento, que estoy seguro que lograremos, de hacernos volver a esa inconsciencia infantil por medio de **técnicas activas del HACER frente al HABLAR**, de expresarnos con todo nuestro cuerpo y no solamente con el verbo; de alguna manera a recuperar esa inconsciencia infantil que se ha perdido en el medio de la cultura en la que tenemos que vivir.

Objetivo.

Siguiendo paso a paso todas las rutinas, recomendaciones, consejos y acciones contenidas en estas 3 partes conseguiremos elevar el estándar habitual de presencia online desde lo común, lo corriente y habitual a niveles extraordinarios que, a buen seguro dejarán una huella memorable en la audiencia.

Recorrer el camino para conectar con la palabra ACTUAR, que si bien tiene muchas definiciones, la mayoría de ellas son abstractas. **Vamos a aprender a ACTUAR ante la cámara respondiendo a los estímulos repitiendo continuamente una pauta de acción y reacción.** ACTUAR es responder a los estímulos que pueden ser reales o imaginarios.

7. CÓMO CONVERTIR EN PRESENCIAL LA COMUNICACIÓN ONLINE

 Duración: 16 Horas

CONTIENE LA PRÁCTICA PRECISA PARA MEJORAR DE MANERA EXPONENCIAL CADA PRESENTACIÓN YA SEA PRESENCIAL U ONLINE: DISCURSO, CHARLA, PONECIA, WEBINAR O VIDEOCONFERENCIA.

Introducción

La misión fundamental del “actor” (en el sentido de aquel que hace) es comunicar ideas y emociones a su audiencia. Teniendo en mente este simple principio será fácil comprender cuál es la diferencia esencial entre actuar de forma presencial o actuar para la cámara.

Estamos viviendo un momento en el que se ha impuesto definitivamente y sin apenas tiempo para reaccionar la comunicación a través de las pantallas; webinars, videoconferencias, reuniones virtuales, grabación de videos, tutoriales, presentaciones de nuevos productos o proyectos, clases, charlas, disertaciones, etc... **Pero, se sabe realmente ¿cómo hacerlo?**

Cuando se trabaja para comunicar a través del mundo audiovisual, el público o la audiencia, se encuentra por lo general a muy poca distancia de tal manera que comunicar las ideas y las emociones no es más difícil que comunicarse con alguien sentado al otro lado de la mesa. La cámara está prácticamente encima de tus narices y el micrófono pegado a ti.

Por otra parte la naturaleza de este medio puede hacer imposible que al público le resulte del todo imposible mirar a otra cosa que no seas tú y tu cara en un momento de crisis emocional. En la pantalla cada mínimo matiz de cada uno de los gestos o expresiones queda absolutamente amplificado.

La pantalla y la presencia son diferentes, la pasión a la hora de comunicar debe ser la misma, pero lo que se hace con ella es diferente para la cámara y para la actuación presencial. Por todo ello será importante adentrarse en el mundo de la comunicación audiovisual.

¡¡¡Vamos a por ello!!!

Las comunicaciones a distancia han llegado para quedarse y quizás no te sientas del todo cómodo con ellas. No se trata de encender el ordenador, conectar la cámara y el sonido y hablar como siempre.

Hay aspectos técnicos que hay que resolver, pero hay otros aspectos de la comunicación presencial que no pueden obviarse. Mantener la atención y la conexión con las personas que estén al otro lado de la pantalla es vital para obtener

una comunicación efectiva. Cuidar la mirada, el vestuario, el espacio, el lenguaje no verbal son cuestiones que tienen un efecto decisivo en cuanto al impacto emocional que provoca. Todas estas cuestiones no pueden dejarse aparcadas, todo lo contrario, hay que ser si cabe mucho más consciente de ellas.

Este taller tiene como objetivo eliminar todos los inconvenientes que aparecen en esta nueva modalidad de comunicación, proyectando lo que siempre ha sido el objetivo último en esta materia, confianza.

El taller, que consta de 2 partes:

1ª parte: El nuevo mundo online.

Índice 1ª Parte:

- **Controla los Aspectos técnicos.**
- **Define la estructura. Objetivo y Tiempo.**
- **Cuida del escenario que se muestra.**
- **Conoce a tu audiencia.**
- **Cuida de los detalles.**
- **Esencializa los mensajes.**
- **No pierdas la atención de la audiencia.**
- **Interactúa con tu audiencia.**
- **Cuida de tu audiencia.**
- **Sé consciente de tu lenguaje no verbal.**
- **Variación frente a monotonía.**
- **Saber finalizar.**

2ª parte: Comunicación de impacto.

Cuando en un discurso o en una presentación en lugar de ser el orador, somos parte de la audiencia nos hacemos tres preguntas:

- 1.- **¿Por qué debo escuchar al ponente? ¿Lo ha hecho y lo está haciendo actualmente? Esta es la clave de la Credibilidad.**
- 2.- **¿Podría hacerlo yo también con mis limitaciones, mis debilidades y mis fortalezas?. Esta es la clave de la expectativa.**
- 3.- **¿Cómo llego desde donde estoy hasta donde quiero estar? ¿Valdrá la pena para mí? Esta es la clave de la Acción.**

Si el ponente no responde a estas preguntas, tú, como audiencia no confiarás en él, su discurso perderá efectividad y el propósito de la reunión no tendrá sentido. Si responde pero tan sólo de forma racional olvidando la emocional, el

ponente sufrirá “Muerte Súbita por Power Point en pantalla compartida”.

NO APRENDEMOS PARA SABER, APRENDEMOS PARA HACER.

En otros talleres trabajamos el potenciar la habilidad de hablar en público, venciendo miedos y disfrutando con ello. Pero en este taller debemos “hacer” y eso nos llevará a trabajar de forma precisa por ejemplo:

- a) Instrucciones concisas y claras de cómo organizar un discurso**
- b) Dirección detallada sobre cómo escribir una introducción irresistible y un cierre memorable.**
- c) Preguntas interesantes para personalizar el contenido.**
- d) Herramientas estupendas para involucrar inspirar a la audiencia.**
- e) Maneras convincentes para llamar a la acción.**

Todo ello mejorará de forma ostensible cada presentación garantizando que sea poderosa además de bien organizada y coreografiada emocionalmente de forma magistral.

Estructura de esta 2ª parte.

Parte I.-

Diseño del discurso o Presentación.

Trata esta parte de trabajar los elementos esenciales necesarios para construir y elaborar ya sea un discurso ya sea una presentación de manera efectiva.

Parte II.-

Magnetismo del Ponente.

Trata de los aspectos a trabajar para potenciar la presencia y el carisma.

La personalidad que se proyecta es marca para la empresa.

Parte III.-

Movilizar a la Audiencia.

Trata de aprender a utilizar las herramientas necesarias para que la audiencia acepte la llamada a la acción.

Objetivo.

Siguiendo paso a paso todas las rutinas, recomendaciones, consejos y acciones contenidas en estas 3 partes conseguiremos elevar el estándar habitual de presencia online desde lo común, lo corriente y habitual a niveles extraordinarios que, a buen seguro dejarán una huella memorable en la audiencia.

Índice 2ª Parte:

**1.- Pasos para la preparación de un discurso y de una presentación.
El Esquema. Apertura, Atención, Credibilidad. Transiciones. El Final.**

2.- Autenticidad del orador.

Variación. Calidad vocal. El Cuerpo como comunicador. El Espacio. La presencia.

3.- El Arte de la inspiración La Conexión. Cautivar a la audiencia. La Interacción. Motivación. La Emoción. La llamada a la acción.



8. CÓMO COMUNICARSE CON EL CLIENTE

 Duración: 4 Horas



Objetivos Generales

- Favorecer y consolidar el desarrollo de habilidades y competencias en el ámbito de la comunicación. Principalmente enfocado en los clientes actuales y en los potenciales.
- Brindar la oportunidad de conocer cómo se está dejando atrás la era de la información basada en capacidades lógicas, lineales y computacionales para pasar lentamente pero sin remisión a la era de la creatividad, la empatía y la visión global.
- Contribuir a generar una confianza más profunda en el propio participante.

Objetivos Específicos

- “Remover” creencias y pensamientos establecidos y consolidados a través de los años para abrir la puerta a una nueva visión del mundo que se acerca. Cambiar los criterios, clichés y estereotipos de lo que hasta ahora se cree que debe ser la relación con el cliente.
- Demostrar cómo han cambiado las herramientas que deben utilizarse a la hora de “vender-convencer”, y por lo tanto generar un cambio de conciencia en este aspecto a los participantes.
- Evidenciar que las capacidades que hasta ahora se perfilaban como únicas y necesarias para “vender-convencer” pasan ahora a un segundo plano tras la creatividad, la empatía la toma de perspectiva y la dotación del sentido, entre otras.
- Constatar que en cada uno de los participantes reside la capacidad de cambiar paradigmas y adoptar una visión mucho más flexible y eficaz sobre las relaciones comerciales.
- Profundizar en las cualidades más valoradas actualmente en materia de convencer a otros.
- Practicar, practicar y practicar las herramientas que potencian estas cualidades.

Metodología

Tanto las materias que trataremos como su metodología de aprendizaje partirán de perspectivas absolutamente innovadoras.

Las explicaciones de los diferentes conceptos que vamos a desarrollar, cualidades y herramientas, se combinarán con **técnicas derivadas de la expresión teatral**. Este nuevo enfoque facilita en los participantes la desconexión de la rutina diaria durante las sesiones, alcanzando un estado de motivación que les permitirá integrar eficazmente todo el trabajo que se desarrolle.

Se reproducirán situaciones comunes para los participantes mediante técnicas dramáticas derivadas de las artes escénicas, conocidas como Rol Play o simplemente técnicas de improvisación. **Se trabaja con profundidad en el campo de las emociones**, todo ello amparados por la protección que da el juego teatral.

Se trabaja el equilibrio entre hemisferios cerebrales. **Se potencia el hemisferio cerebral derecho con el fin de despertar la intuición, la creatividad y la imaginación** y obtener así una asimilación profunda y no consciente de la metas logradas, para, posteriormente, estimular el hemisferio izquierdo mediante la verbalización, haciendo de este modo, consciente lo asimilado.

La metodología es de aprendizaje activo, se realiza mediante experimentación práctica y facilitando actividades dinámicas.

Trabajar con los participantes, quienes en todo momento estarán en el estado de “escucha activa” totalmente involucrados, ya que son ellos el objetivo fundamental del Taller.

Programa y Contenido.

- **Introducción-presentación.**
- **Paradigma de ventas tradicional.**
- **Cambio de paradigma.**
- **El entrenamiento en ventas.**
- **Claves de la comunicación.**
- **Cómo escuchar con eficacia.**
- **Conciencia, atención y escucha centrada.**

EJERCICIOS IMPROVISACIÓN “CONVERSACIONES CON CLIENTES”.

9. CÓMO INTERPRETAR A LAS PERSONAS DESCIFRANDO EL COMPORTAMIENTO NO VERBAL

 Duración: 8 Horas



“Por las huellas dactilares de un hombre, por las mangas de su abrigo, por sus botas, por las rodillas de sus pantalones, por los callos de sus dedos, por su expresión, por los puños de su camisa, por sus movimientos... cada una de estas cosas revela fácilmente las intenciones de un hombre. Que todo ello unido no arroje luz sobre el interrogador competente es prácticamente inconcebible”.

Sherlock Holmes, 1892

¿Qué es la comunicación no verbal?

No todo es lo que parece. La capacidad para averiguar lo que realmente le sucede a una persona es sencilla... no fácil, pero sencilla. Consiste en hacer encajar lo que uno ve y escucha en el entorno en el que todo sucede y extraer posibles conclusiones. La mayoría de la gente, sin embargo, únicamente ve las cosas que piensa que ve.

La comunicación no verbal, a menudo denominada comportamiento no verbal o lenguaje corporal, es un medio de transmisión de información, al igual que la palabra hablada, que se lleva a cabo a través de expresiones faciales, gestos, contacto (háptica), movimientos físicos (cinésica), posturas, ornamentación corporal (ropas, joyas, peinado, tatuajes, etc.), e incluso tono, timbre y volumen de voz (más que el contenido hablado).

Los comportamientos no verbales constituyen, aproximadamente, entre el 60 y el 65% de toda la comunicación interpersonal. Este tipo de comunicación también puede revelar los verdaderos pensamientos, sentimientos e intenciones de una persona. Por esta razón, las conductas no verbales reciben también el nombre de indicios (hablan del verdadero estado de ánimo del individuo). **Debido a que la gente no siempre es consciente de que está comunicándose no verbalmente, el lenguaje corporal a menudo es más sincero que las afirmaciones verbales**, las cuales se pueden construir conscientemente para alcanzar ciertos objetivos.

Siempre que la observación del comportamiento no verbal de una persona te ayude a comprender sus sentimientos, intenciones y acciones, o te aclare sus palabras, habrás descodificado y usado con éxito este medio silencioso.

¿Cuál es el objetivo de este taller?

Como director de este taller de lenguaje no verbal el objetivo final es que los asistentes puedan a través de la comprensión del comportamiento no verbal, **lograr una visión más profunda y significativa del mundo que nos rodea**, que sean capaces de oír y ver los dos lenguajes, el hablado y el mudo, los cuales se combinan para presentar el completo y rico tapiz de la experiencia humana en toda su deliciosa complejidad.

Este es un objetivo que merece la pena perseguir y que, eso sí, con esfuerzo, se puede alcanzar.

El ser consciente de los dos lenguajes hará que el alumno posea algo muy poderoso, que es el conocimiento que enriquecerá sus relaciones interpersonales tanto en el ámbito personal como en el profesional.

El cuerpo habla y hay que entenderlo.

¿A quién va dirigido este taller?

A todas aquellas personas con muy buena vista que son incapaces de ver.

Tanto si acudes al taller para estudiar el comportamiento no verbal para tener éxito en el trabajo, como si sólo lo haces para llevarte mejor con los amigos y la familia, este taller es para ti. Eso sí, para dominarlo tendrás que estudiar detenidamente y ser consciente de ti mismo y de los demás.

Argumentario

El cuerpo es el instrumento visible mediante el que se comunica y manifiestan las acciones que vienen dadas por el pensamiento y la emoción presente.

Hay que recordar que la voz, la dicción, el alma y la mente no están separadas del cuerpo sino que se generan en él y brotan a través de él. En consecuencia si el cuerpo está inerte, carente de motivación y sus posturas son artificiales, el alma también estará muerta, la mente congelada, el pensamiento preocupado por tonterías y la garganta tensa.

Los cometidos físicos están casi totalmente motivados conscientemente por los hechos, por los deseos más básicos y por todo aquello que nos hacen y nos exigen los demás.

El cuerpo habla y habla constantemente. Las palabras pueden manipularse, el comportamiento del cuerpo siempre dice la verdad.

Carácter

La formación será intensiva, con exquisita dedicación al trabajo. Se exigirá también puntualidad y disciplina como requisitos indispensables. El equilibrio entre la disciplina, la exigencia y el mayor de los respetos y sensibilidad entre los propios alumnos, así como con el ponente, harán que los logros sean realmente gratificantes, esto lo conseguiremos brindando a todos los demás infinita generosidad.

Metodología

Comunicación Emocional en el Arte Dramático, Técnica de actuación Meisner. **La influencia de la emoción en el comportamiento del cuerpo.** La temática y metodología que aquí se presenta se basa en hechos científicos y en descubrimientos probados sobre el terreno. Se valora la importante función que desempeña el sistema límbico en el cerebro humano a fin de comprender y usar los impulsos no verbales con eficacia.

Este método logra reconectar con los impulsos, reconocer los patrones de comportamiento, entrenar el imaginario y desarrollar la concentración para poder vivir y comportarse de forma auténtica, base de una comunicación efectiva.

Programación

- 🎯 *Los secretos de la comunicación no verbal.*
- 🎯 *El cuerpo y el cerebro límbico.*
- 🎯 *El cerebro habla por las manos.*
- 🎯 *El lenguaje del rostro.*
- 🎯 *El lenguaje corporal.*
- 🎯 *Reflexiones finales.*



10. ¿HASTA DÓNDE CREES QUE PUEDES LLEGAR?

 Duración: 4 Horas

El objetivo de la charla es **concienciar de que los resultados que obtenemos en la vida dependen de cada uno de nosotros**, de que lo importante no es lo que pasa en el exterior sino en el interior de cada uno. En definitiva, generar conciencia de que el cómo cada uno ve la vida determina lo que de la vida obtiene.

Hablaremos de:

- 1. *La arquitectura general del ser humano.*
- 2. *La singularidad de cada individuo.*
- 3. *El ser humano como ser emocional.*
- 4. *El Ego es el enemigo.*
- 5. *Mapas mentales como compañeros de viaje.*
- 6. *¿Cómo se forja la conducta humana?.*
- 7. *La oportunidad de transformarse.*
- 8. *El poder de la comunicación.*



11. ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR Y ALCANZAR OBJETIVOS EN EL TRABAJO Y EN LA VIDA USANDO MÉTODOS ACTORALES

 Duración: 6 Horas

OBJETIVOS DEL TALLER

- 1. Este Taller pretende mejorar notablemente la manera de funcionar en el día a día a quien adopte las herramientas y estrategias que se presentarán. Se pretende que las herramientas lleguen a formar parte de los alumnos o participantes y se integren en su personalidad. El objetivo realmente es que queden interiorizadas. Esto supondrá una mejora en cualquier interacción que mantengan.
- 2. Permitir al alumno explorar y descubrir su inspiración, intuición, su capacidad de asumir riesgo y su nivel de confianza.
- 3. Permitir que el alumno encuentre su más profunda expresión en el comportamiento específico que vendrá dado por la respuesta natural a circunstancias y a otros seres humanos.
- 4. Trabajar con el proceso de aprendizaje que se apoyará enteramente en conseguir acceso a los verdaderos impulsos y sentimientos del alumno en cada momento.
- 5. En definitiva, es objetivo del taller, brindar y explorar técnicas dramáticas aplicables a la relación e interacción con otras personas con las que de alguna manera debe negociar.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE TALLER?

A todas aquellas personas que quieran descubrir e integrar una serie de herramientas que les permitirá obtener más de lo que ahora obtienen en cualquier ámbito: trabajo, familia, entorno etc. **En definitiva, este Taller va dirigido a quienes estén abiertos al autodescubrimiento**, a quienes tengan la necesidad de potenciar su capacidad de comunicación y sean conscientes de ello.



12. APRENDAMOS A SER CARISMÁTICOS



Duración: 9 Horas



“CONTIENE HERRAMIENTAS DE PRÁCTICA PRECISA PARA APRENDER A SER CARISMÁTICO”

Argumento

La **CIENCIA** está poniendo nombre a muchas cosas que el **TEATRO** ya sabía. Esto es una gran avance ya que es posible que todas aquellas personas que tengan la creencia de que el Carisma es algo con lo que se nace puedan cambiar su percepción. **El Carisma es un factor decisivo en la interacción humana**, y es algo que está al alcance de quien se proponga trabajar para ello. Se puede aprender a ser carismático con método, con herramientas prácticas que son absolutamente útiles en el día a día. **El carisma consciente permite a quien sabe utilizarlo ser más influyente**, tener relaciones y vínculos más estrechos y sólidos y enfrentarse a retos y desafíos inimaginables en otros momentos. Se trata de ser consciente de las conductas que hacen y logran generar vínculos emocionales que conducen a la obtención de mejores resultados en cualquier ámbito de la vida de una persona.

TEMÁTICA:

- 1.- *Conductas carismáticas.*
- 2.- *Cómo juega la Mente en esta temática.*
- 3.- *Comunicarse con Carisma.*
- 4.- *Lenguaje Verbal y No Verbal Carismático.*
- 5.- *Práctica, Práctica y Práctica.*



13. PROGRAMA DE GESTIÓN PARA EL CRECIMIENTO DEL LIDERAZGO DE CEOS



Duración: 36 Horas



AREAS DE FORMACIÓN PROPUESTAS.

Ventas:

“UNA NUEVA ERA PARA LAS VENTAS”

Negociación avanzada:

¡CONSIGUE MÁS!

Gestión de personas y de equipos:

“LAS RELACIONES HUMANAS EN LA EMPRESA”

VENTAS: UNA NUEVA ERA PARA LAS VENTAS.

Dinámica-Introducción.

Motivación, confianza, seguridad. **Desarrolla nuevas competencias para el crecimiento personal y profesional.** Potencia las nuevas cualidades necesarias y más valoradas actualmente en materia de ventas. Le damos un nuevo enfoque a los conceptos:

» VENTAS » y » VENDEDOR «. “EQUIPO COMERCIAL”

Objetivos Generales

- Favorecer y consolidar el desarrollo de nuevas competencias para el crecimiento personal de los asistentes. Aprendizaje de como construir, preparar, dirigir y gestionar un equipo de venta, consiguiendo que sus componentes se encuentren motivados, seguros y participativos en sus relaciones.
- Brindar la oportunidad de conocer cómo se está dejando atrás la era de la información basada en capacidades lógicas, lineales y computacionales para pasar lentamente pero sin remisión a la era de la creatividad, la empatía y la visión global.
- Contribuir a generar una confianza más profunda en el equipo.

Objetivos específicos

- “Remover” creencias y pensamientos establecidos y consolidados a través de los años para abrir la puerta a una nueva visión del mundo que se avecina.
- Cambiar los criterios, clichés y estereotipos de lo que hasta ahora se cree que debe ser un vendedor.
- Demostrar cómo han cambiado las herramientas que deben utilizarse a la hora de “vender”, y por lo tanto aprender a generar conciencia en este aspecto tanto personalmente como en los futuros compontes del equipo comercial.
- Evidenciar que las capacidades que hasta ahora se perfilaban como úni-

cas y necesarias para “vender” pasan ahora a un segundo plano tras la creatividad, la empatía la toma de perspectiva y la dotación del sentido, entre otras.

- Constatar que en cada uno de los participantes reside la capacidad de cambiar paradigmas y adoptar una visión mucho más flexible y eficaz sobre las relaciones comerciales, lo cual podrá ser transmitido a los componentes de sus equipos comerciales.
- Profundizar en las cualidades más valoradas actualmente en materia de ventas.

NEGOCIACIÓN ¡CONSIGUE MÁS!

Dinámica-Introducción

Motivación, confianza, seguridad. Desarrolla nuevas competencias para tu crecimiento personal y profesional. Potencia las cualidades necesarias en materia de negociación. Le damos un nuevo enfoque al concepto: » NEGOCIAR » .

Se negocia a diario, a cada momento. Negociar no es más que tratar de llegar a un acuerdo para adquirir un terreno, una casa, un contrato de suministro de materia prima, o lo es decidir a qué universidad quieren ir a estudiar tus hijos. Con la negociación se está en contacto continuamente.

Objetivos Generales

- Favorecer y consolidar el desarrollo de nuevas competencias para el crecimiento personal de los asistentes.
- Aprendizaje de como construir, preparar, dirigir y gestionar un equipo de venta y negociación, que deberá aprender cuál es la diferencia entre vender y negociar y profundizar en los dos conceptos desarrollando las habilidades y competencias necesarias, consiguiendo que sus componentes se encuentren motivados, seguros y participativos en sus relaciones.
- Brindar la oportunidad de conocer cómo se está dejando atrás la era de la información basada en capacidades lógicas, lineales y computacionales para pasar lentamente pero sin remisión a la era de la creatividad, la empatía y la visión global. Contribuir a generar una confianza más profunda en el equipo.
- Este Taller de Negociación Avanzada parte de la premisa de que siempre puedes conseguir más. No importa quién seas, ni cómo seas, ni a qué te dediques. El caso es que cualquiera, incluso tú, puedes convertirte en un negociador mejor de lo que has sido hasta ahora. Y ese, es el objetivo específico de esta Taller.
- En este Taller se redefine qué es “negociar” y se aprender

a ser mucho más realista y efectivo. Es importante partir de la premisa de que hay que aprender a conseguir más, lo que no significa conseguirlo todo.

Objetivos específicos

- Debe tomarse conciencia de qué no se puede evitar el sentir emociones. Es un objetivo prioritario de este taller aprender a generar emociones útiles en aquellas personas con las que negociamos, además de en nosotros mismos.
- Dentro de los retos de este taller está el tomar conciencia de que los conceptos convencionales de racionalidad, poder, “ganar-ganar”, etc..., no funcionan y por tanto van dejando paso a estrategias como la gestión emocional, la capacidad de relacionarse, la definición de metas específicas y la capacidad de percibir la realidad en su globalidad.
- Es un objetivo sacar rendimiento real a la comunicación incluso en situaciones de máxima hostilidad evaluando la percepción de los otros sin importar quiénes sean. Se aprenderá a utilizar las propias palabras del otro a favor de la negociación creando y gestionando estrategias dirigidas a la colaboración, evitando la confrontación. Conseguir que el alumno explore y descubra su inspiración, intuición, nivel de confianza y capacidad para asumir riesgos. En definitiva, brindar y explorar técnicas dramáticas aplicables al mundo de la negociación.
- El alumno conseguirá un importante paso en el objetivo de ganar la confianza necesaria para salir airoso de una negociación.

Son beneficios que se obtienen en este Taller:

- Se refuerza la confianza y autoestima.
- Se aprende a escuchar.
- Se aprende a sintonizar con otros.
- Se aprende a estructurar y a ser específico.
- Se aprende a tener conciencia de las propias acciones.
- Se aprende a negociar con eficacia.

GESTIÓN DE PERSONAS Y DE EQUIPOS: “LAS RELACIONES HUMANAS EN LA EMPRESA”

Dinámica-Introducción.

El trabajo es un aspecto esencial en la vida humana, por otra parte las empresas están construidas por personas. La clave para un funcionamiento equilibrado de las relaciones personales dentro de un equipo y dentro de la organización a la que éste equipo pertenece radica en equilibrar a las personas.

Objetivos generales

- El objetivo es potenciar la Motivación, la Confianza, y la Seguridad.
- Desarrollar nuevas competencias para el crecimiento personal y profesional.
- Potenciar las nuevas cualidades necesarias y más valoradas actualmente para formar parte de un equipo o de una organización.
- Lograr estrategias del cómo crear sentido de grupo, mantenimiento de la calma en situaciones críticas, saber compensar los progresos en el trabajo.
- Capacitación para pasar del rol de conflicto al rol de apoyo.

Todo esto redundará en lograr un equilibrio en las personas, lo cual generará una mayor satisfacción personal que es siempre el motor de la motivación en la empresa.

Objetivos específicos

- “Remover” creencias y pensamientos establecidos y consolidados a través de los años para abrir la puerta a una nueva visión del mundo. Cambiar criterios, clichés y estereotipos de lo que hasta ahora se cree que es el mundo del trabajo.
- Demostrar que la existencia de un buen clima laboral depende del equilibrio personal, de la ergonomía en el entorno y la identificación con la empresa.
- Evidenciar que las capacidades que hasta ahora se perfilaban como únicas y necesarias para relacionarse con los colaboradores dentro de una empresa han cambiado y que ahora el equilibrio de las relaciones internas es fundamental para el éxito de los proyectos empresariales.
- Constatar que en cada uno de los participantes reside la capacidad de cambiar paradigmas y adoptar una visión mucho más flexible y eficaz sobre las relaciones humanas dentro de una organización.
- Profundizar en las cualidades más valoradas actualmente en la obtención de un buen clima laboral: la comunicación como herramienta más potente, la inteligencia emocional, la empatía, el escuchar, la autoestima, el autoconocimiento, el asumir responsabilidades, la ética personal etc...

Metodología en Ventas/Negociación/Gestión de personas.

Tanto las materias que trataremos como su metodología de aprendizaje partirán de perspectivas absolutamente innovadoras.

Las explicaciones de los diferentes conceptos que se desarrollarán, así como las cualidades y herramientas, se combinarán con **técnicas derivadas de la expresión teatral**, se trabaja mucho más en la propia experiencia que en el puro conocimiento. Este nuevo enfoque facilita a los participantes la desconexión de la rutina diaria durante las sesiones, alcanzando un estado de motivación que les permitirá integrar eficazmente todo el trabajo que se desarrolle.

Se reproducirán situaciones comunes para los participantes mediante técnicas dramáticas derivadas de las artes escénicas. Se trabaja con profundidad en el campo de las emociones, y en la conexión humana. Esto es, en el vínculo que a la postre generará la relación comercial. Todo ello estará amparado por la protección que da el juego teatral.

Se trabaja el equilibrio entre el hemisferio cerebral derecho, entrenándolo con el fin de despertar la intuición, la creatividad y la imaginación y obtener así una asimilación profunda y no consciente de las metas logradas, para, posteriormente, estimular el hemisferio izquierdo mediante la verbalización, haciendo de este modo, consciente lo asimilado. La metodología es de aprendizaje activo, se realiza mediante experimentación práctica y facilitando actividades dinámicas.

Trabajar con los participantes, quienes en todo momento estarán en el estado de “escucha activa” totalmente involucrados, ya que son ellos el objetivo fundamental de la formación. De hecho ellos deberán transmitirlo posteriormente a sus equipos.

14. MEJORA DE LAS RELACIONES HUMANAS EN LA EMPRESA

 Duración: 24 Horas



Argumento

El trabajo es un aspecto esencial en la vida humana, por otra parte las empresas están construidas por personas. La clave para un funcionamiento equilibrado de las relaciones personales dentro de un equipo y dentro de la organización a la que éste equipo pertenece radica en equilibrar a las personas.

Dinámica

El objetivo es potenciar la Motivación, la Confianza, y la Seguridad. **Desarrollar nuevas competencias para el crecimiento personal y profesional.** Potencia las nuevas cualidades necesarias y más valoradas actualmente para formar parte de un equipo o de una organización.

Objetivos generales

- Favorecer y consolidar el desarrollo de nuevas competencias para el crecimiento personal de los asistentes, consiguiendo que se encuentren más motivados, seguros y participativos en sus relaciones.
- Lograr estrategias para crear sentido de grupo, mantener de la calma en situaciones críticas para saber compensar los progresos en el trabajo.
- Capacitación para pasar del rol de conflicto al rol de apoyo.
- Todo esto redundará en lograr un equilibrio en las personas, lo cual generará una mayor satisfacción personal que es siempre el motor de la motivación en la empresa.

Objetivos específicos

- “Remover” creencias y pensamientos establecidos y consolidados a través de los años para abrir la puerta a una nueva visión del mundo.
- Cambiar criterios, clichés y estereotipos de lo que hasta ahora se cree que es el mundo del trabajo.
- Demostrar que la existencia de un buen clima laboral depende del equilibrio personal, de la ergonomía en el entorno y de la identificación con la empresa.
- Evidenciar que las capacidades que hasta ahora se perfilaban como únicas y necesarias para relacionarse con los colaboradores dentro de una empresa han cambiado y que ahora el equilibrio de las relaciones internas es fundamental para el éxito de los proyectos empresariales.
- Constatar que en cada uno de los participantes reside la capacidad de cambiar paradigmas y adoptar una visión mucho más flexible y eficaz sobre las relaciones personales.
- Profundizar en las cualidades más valoradas actualmente en la obtención de un buen clima laboral: la comunicación como herramienta más potente, la inteligencia emocional, la empatía, el escuchar, la autoestima, el autoconocimiento, el asumir responsabilidades, la ética personal etc...

- *Practicar, practicar y practicar las herramientas que potencian estas cualidades.*

Metodología

Tanto las materias que trataremos como su metodología de aprendizaje partirán de perspectivas absolutamente innovadoras.

Las explicaciones de los diferentes conceptos que vamos a desarrollar, cualidades y herramientas, se combinarán con **técnicas derivadas de la expresión teatral**. Este nuevo enfoque facilita en los participantes la desconexión de la rutina diaria durante las sesiones, alcanzando un estado de motivación que les permitirá integrar eficazmente todo el trabajo que se desarrolle.

Se reproducirán situaciones comunes para los participantes mediante técnicas dramáticas derivadas de las artes escénicas. **Se trabaja con profundidad en el campo de las emociones, todo ello amparado por la protección que da el juego teatral.**

Se trabaja el equilibrio entre el hemisferio cerebral derecho con el fin de despertar la intuición, la creatividad y la imaginación y obtener así una asimilación profunda y no consciente de la metas logradas, para, posteriormente, estimular el hemisferio izquierdo mediante la verbalización, haciendo de este modo, consciente lo asimilado.

La metodología es de aprendizaje activo, se realiza mediante experimentación práctica y facilitando actividades dinámicas.

Trabajar con los participantes, quienes en todo momento estarán en el estado de “escucha activa” totalmente involucrados, ya que son ellos el objetivo fundamental del proceso de formación.

Destinatarios

Todas las personas que integran la empresa. Segmentándola en primera instancia por categorías o departamentos pero sin perder de vista que un día deberán trabajar en común como un único grupo.

En general este curso va dirigido a todas aquellas personas que deseen profundizar en el conocimiento y utilización de herramientas que conduzcan a forjar relaciones estables y productivas. Herramientas que son perfectamente válidas para la vida profesional y personal.

15. TALLER DE HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

 Duración: 8 Horas

Modalidad

Se plantea como presencial si bien podría impartirse Online.

Dinámica

Este taller **mejora la capacidad de comunicación en público**, trabajando las herramientas emocionales. Esta técnica es válida no sólo para hablar ante una audiencia, sino también para cualquier comunicación cuyo objetivo sea transmitir un mensaje concreto de manera efectiva.

Objetivos Generales

- *Proporcionar herramientas al orador para que una charla o ponencia se convierta en una experiencia gratificante.*
- *Conseguir que el alumno explore y descubra su inspiración, intuición, nivel de confianza y capacidad para asumir riesgos.*
- *Enseñar a los alumnos a responder de manera natural a las circunstancias que se presenten durante la interacción con su audiencia.*
- *Iniciar el proceso de aprendizaje para que el alumno dirija sus impulsos y sentimientos en cada momento.*
- *En definitiva, brindar y explorar técnicas dramáticas aplicables al trabajo de orador y comunicador.*
- *El alumno conseguirá un importante paso en el objetivo de ganar la confianza necesaria para transmitir un mensaje convincente y dar a la audiencia una experiencia significativa.*

- *Se refuerza la confianza y autoestima.*
- *Se aprende a escuchar.*
- *Se aprende a sintonizar con cada tipo de audiencia.*
- *Se aprende a estructurar y a ser específico.*
- *Se aprende a tener conciencia de las propias acciones.*
- *Se aprende a comunicar con eficacia.*

Destinatarios

Está dirigido a **quienes quieran adquirir conocimiento y experiencia en el uso de la palabra y en la gestión de las emociones**, a nivel público o privado: oradores, directivos, profesores, empresarios, vendedores, estudiantes, entrevistadores, padres, educadores etc...

Argumentario

Los actores dejan una huella duradera. Son capaces de hablar con naturalidad y fuerza, aunque estén interpretando un guión. Proyectan una personalidad y liberan el poder de la imaginación. Los actores analizan y representan un papel a la perfección. Mantienen la calma cuando hay cientos de ojos fijos en ellos. **Tienen a su disposición técnicas físicas y vocales para maximizar la efectividad de sus dotes comunicativas.** Están especializados en conectar con su audiencia. Y lo que es más importante: saben que, la confianza en uno mismo y la capacidad de comunicarse bien, se obtienen con la práctica. **Independientemente del discurso, la persona sacará su mejor orador mediante el dominio de las habilidades dramáticas.**

Objetivos Específicos

- *Pasos para preparar y diseñar un discurso efectivo.*
- *Métodos para trabajar intereses de la audiencia.*
- *Método de preparación rápido para organizar presentaciones.*
- *Variedad contra monotonía.*
- *Métodos de Gestión de Reuniones.*

Beneficios

16. DINÁMICA DE GRUPO

 Duración: 8 Horas

Descripción de la actuación

La nueva misión de cualquier empresa y de cualquier directivo es que sus colaboradores funcionen como un Equipo de Alto Rendimiento, que es como se llama a los equipos que se consideran excelentes. **Se trata de crear equipos sinérgicos, equipos donde exista “generosidad”.** Para ello se plantea esta actuación. Será una jornada de trabajo en grupo con el objetivo de reforzar lazos y vínculos así como sentimientos alineados con valores y principios de la empresa. La herramienta a utilizar será el Arte Dramático con la técnica concreta de la Improvisación Teatral. Serán 8 horas de dinámica de grupo compuesto por entre 18 y 25 personas donde se planteará un trabajo en el que el objetivo para ellos será obtener un anuncio-spot sobre la empresa. Realmente el trabajo a realizar supondrá que en esas horas se conseguirán los objetivos buscados, que son los precisados, además se grabará la dinámica para obtener un making of que será realmente la esencia del trabajo a realizar. Durante la jornada habrá una primera parte de reconocimiento e integración del grupo. Se tratará sobre la educación emocional para que los componentes del grupo sean conscientes del trabajo que se va a desarrollar. Se tratará sobre las cuestiones básicas de la improvisación para poder experimentarla. Este proceso está dirigido a formar equipos con el objetivo de desarrollar una historia con mensaje que será el objeto del “anuncio”. Creadores, diseñadores, actores, etc...

Objetivos Específicos

Establecer y reforzar lazos y sentimientos de grupo alineados con valores y principios de la empresa. **Generar una confianza más profunda en el equipo y sentir la pertenencia al mismo.** “Remover” creencias y pensamientos establecidos y consolidados a través de los años para abrir la puerta a una nueva visión del mundo de las relaciones en el ámbito de la empresa. Evidenciar que las capacidades que hasta ahora se perfilaban como únicas y necesarias para desarrollar la actividad laboral en una estructura pasan ahora a un segundo plano tras la creatividad, la empatía la toma de perspectiva y la dotación del sentido, entre otras. Constatar que en cada uno de los participantes reside la capacidad de cambiar paradigmas y adoptar una visión mucho más flexible y eficaz sobre las relaciones en los equipos.

Objetivos Generales

Favorecer y consolidar el desarrollo de nuevas competencias para el crecimiento personal de los asistentes, consiguiendo que se encuentren más motivados, seguros y participativos en sus relaciones. Brindar la oportunidad de conocer cómo se está dejando atrás la era de la información basada en capacidades lógicas, lineales y computacionales para pasar lentamente pero sin remisión a la era de la creatividad, la empatía y la visión global.



Metodología

El aprendizaje partirá de perspectivas absolutamente innovadoras. Las explicaciones de los diferentes conceptos que vamos a desarrollar, cualidades y herramientas, se combinarán con técnicas derivadas de la expresión teatral. Este nuevo enfoque facilitará a los participantes la desconexión de la rutina diaria durante la sesión, alcanzando un estado de motivación que les permitirá integrar eficazmente todo el trabajo que se desarrolle. Se reproducirán situaciones comunes para los participantes mediante técnicas dramáticas derivadas de las artes escénicas. Se trabaja con profundidad en el campo de las emociones, todo ello amparados por la protección que da el juego teatral. **Se trabaja el equilibrio entre el hemisferio cerebral derecho con el fin de despertar la intuición, la creatividad y la imaginación** y obtener así una asimilación profunda y no consciente de la metas logradas, para, posteriormente, estimular el hemisferio izquierdo mediante la verbalización, haciendo de este modo, consciente lo asimilado. La metodología es de aprendizaje activo, se realiza mediante experimentación práctica y facilitando actividades dinámicas. Trabajar con los participantes, quienes en todo momento estarán en el estado de “escucha activa” totalmente involucrados, ya que son ellos el objetivo fundamental del curso.



La improvisación

La base del trabajo a realizar estará cimentada la Improvisación Teatral. Esta materia es la mejor pedagogía para el actor pero también es a su vez una herramienta de crecimiento personal para los no actores. Cada vez más utilizada en el mundo empresarial a todos los niveles ya que a quienes tienen el placer de probar esta técnica les ayuda a sobre todo a ver el trabajo en equipo desde una perspectiva en la que facilitará la labor, la escucha, la creatividad, la confianza. La improvisación es lo más parecido a la libertad de pensamiento y acción, no sólo expresión, creación y emoción.

La improvisación enseña a adaptarse. Da a la gente la necesaria confianza para salirse de su rutina diaria y comprobar lo que dan de sí otras alternativas. Enseña a que nunca se puede fracasar. La única manera de la que uno puede fracasar es no intentándolo. La improvisación desarrolla la creatividad, obliga a utilizar la imaginación, a saber generar ideas, y saber cómo tratar a los demás para que saquen a relucir las suyas, son dos facultades muy útiles en la vida. Da la capacidad de captar enseguida todos los aspectos de una determinada situación y ayuda a resolver toda clase de problemas y dificultades. La improvisación te hace mirar el mundo de una manera diferente. Ayuda a mejorar la expresión oral y la capacidad de atención. En efecto, enseña a formular pensamientos con dinamismo y a presentarlos de una manera correcta. La improvisación le da a sus practicantes la oportunidad de perfeccionar su dicción y su expresión corporal, así como de hablar con una mayor soltura. La improvisación te enseña a colaborar, promueve la tolerancia. En definitiva, la improvisación te mejora como



17. CÓMO LOGRAR PRESENTACIONES DE IMPACTO COMUNICANDO ONLINE

 Duración: 16 Horas

CONTIENE LA PRÁCTICA PRECISA PARA MEJORAR DE MANERA EXPONENCIAL CADA PRESENTACIÓN, DISCURSO, CHARLA, WEBINAR, VIDEOCONFERENCIA

Introducción

La misión fundamental del “actor” (en el sentido de aquel que hace) es comunicar ideas y emociones a su audiencia. Teniendo en mente este simple principio será fácil comprender cuál es la diferencia esencial entre actuar de forma presencial o actuar para la cámara.

Estamos viviendo un momento en el que se ha impuesto definitivamente y sin apenas tiempo para reaccionar la comunicación a través de las pantallas; webinars, videoconferencias, reuniones virtuales, grabación de videos, tutoriales, presentaciones de nuevos productos o proyectos, clases, charlas, disertaciones, etc... **Pero, se sabe realmente ¿cómo hacerlo?.**

Cuando se trabaja para comunicar a través del mundo audiovisual, el público o la audiencia, se encuentra por lo general a muy poca distancia de tal manera que comunicar las ideas y las emociones no es más difícil que comunicarse con alguien sentado al otro lado de la mesa. La cámara está prácticamente encima de tus narices y el micrófono pegado a ti.

Por otra parte la naturaleza de este medio puede hacer imposible que al público le resulte del todo imposible mirar a otra cosa que no seas tú y tu cara en un momento de crisis emocional. En la pantalla cada mínimo matiz de cada uno de los gestos o expresiones queda absolutamente amplificado.

La pantalla y la presencia son diferentes, la pasión a la hora de comunicar debe ser la misma, pero lo que se hace con ella es diferente para la cámara y para la actuación presencial. Por todo ello será importante adentrarse en el mundo de la comunicación audiovisual.

¡¡¡Vamos a por ello!!!

Las comunicaciones a distancia han llegado para quedarse y quizás no te sientas del todo cómodo con ellas. No se trata de encender el ordenador, conectar la cámara y el sonido y hablar como siempre.

Hay aspectos técnicos que hay que resolver, pero hay otros aspectos de la comunicación presencial que no pueden obviarse. **Mantener la atención y la conexión con las personas que estén al otro lado de la pantalla es vital para obtener una comunicación efectiva.** Cuidar la mirada, el vestuario, el espacio, el lenguaje no verbal son cuestiones que tienen un efecto decisivo en cuanto al impacto emocional que provoca. Todas estas cuestiones no pueden dejarse aparcadas, todo lo contrario, hay que ser si cabe mucho más consciente de ellas.

Este taller tiene como objetivo eliminar todos los inconvenientes que aparecen en esta nueva modalidad de comunicación, proyectando lo que siempre ha sido el objetivo último en esta materia, confianza.

Argumento

El nuevo mundo online.

- 🎯 **Controla los Aspectos técnicos.**
- 🎯 **Define la estructura. Objetivo y Tiempo.**
- 🎯 **Cuida del escenario que se muestra.**
- 🎯 **Conoce a tu audiencia.**
- 🎯 **Cuida de los detalles.**
- 🎯 **Esencializa los mensajes.**
- 🎯 **No pierdas la atención de la audiencia.**
- 🎯 **Interactúa con tu audiencia.**
- 🎯 **Cuida de tu audiencia.**
- 🎯 **Sé consciente de tu lenguaje no verbal.**
- 🎯 **Variación frente a monotonía.**
- 🎯 **Saber finalizar.**

Comunicación de impacto.

1.- ¿Por qué debo escuchar al ponente? ¿Lo ha hecho y lo está haciendo actualmente?.

Esta es la clave de la Credibilidad.

2.- ¿Podría hacerlo yo también con mis limitaciones, mis debilidades y mis fortalezas?.

Esta es la clave de la Expectativa.

3.- ¿Cómo llego desde donde estoy hasta donde quiero estar? ¿Valdrá la pena para mí?.

Esta es la clave de la Acción.

18. NUESTRA MÁS POTENTE HERRAMIENTA: LA COMUNICACIÓN

 Duración: 12 Horas

Argumentario

A la pregunta: **En tu organización ¿Cuál es el problema o circunstancia a resolver más acuciante?**. La falta de comunicación es la respuesta estrella. Hay otras respuestas también como por ejemplo: ausencia de confianza, miedo al conflicto, falta de compromiso, evitar la responsabilidad y la no medición de resultados. Si profundizamos en cada una de ellas puede concluirse que todas ellas se impregnan de la respuesta estrella. Una comunicación que realmente no es que falte, sino que es de mala calidad.

Es por ello, que siendo conscientes de la importancia que tiene generar una comunicación transparente, honesta, efectiva, de calidad, habrá que trabajar en esta cuestión. **Potenciar la herramienta más potente con la que contamos: LA COMUNICACIÓN.**

La diferencia a la hora de obtener resultados viene dada por la calidad de las conversaciones.

**SI QUIERES UNA VIDA EXTRAORDINARIA
TU COMUNICACIÓN DEBERÁ
SER EXTRAORDINARIA.**

Dinámica

En este Taller se estudia, **se potencia y mejora la capacidad de comunicación** en cualquier ámbito ya sea en la vida profesional como en la vida personal. Se estudia el lenguaje en acción y como puede emplearse para influir en el comportamiento de los demás. En definitiva **se trabaja en el cómo se puede llegar a tocar con las palabras** a los demás y al mundo exterior para transformarlo. Esto se logra abriendo la comunicación habitual al espacio de la comunicación emocional.

**LOS LÍMITES DE NUESTRO LENGUAJE
SON LOS LÍMITES DE NUESTRO MUNDO.**

Ludwig Wittgenstein

Objetivos

Seguimos viviendo en una **sociedad con modelos de educación obsoletos**, modelos que no se han actualizado, modelos que entienden qué lo que hay que hacer es trabajar en el conocimiento, modelos que no contemplan la comunicación como una herramienta que permite aflorar todo el potencial existente permitiendo influir los demás.

Los objetivos perseguidos son:



- *Tomar con conciencia del Poder de la Comunicación.*
- *Determinar el condicionamiento existente en el ámbito de la comunicación. Como juega en este aspecto "La Mente".*
- *Aminorar la auto-interferencia que reduce el rendimiento.*
- *Cómo aprender a cambiar.*
- *Descubrir la capacidad generativa del lenguaje.*
- *Descubrir como influye el mundo emocional en la comunicación. Los impactos emocionales que se producen.*
- *La concentración como componente de máximo rendimiento. Factores decisivos.*
- *Aprender a escuchar.*
- *Como dar fuerza a los mensajes y como comunicarse ante la resistencia.*
- *Práctica, Práctica y Práctica.*

Beneficios

- *Se refuerza la confianza y la autoestima.*
- *Se aprende a escuchar.*
- *Se aprende a ser esencial.*
- *Se aprende a tomar conciencia de las propias acciones.*
- *Se aprende a comunicar con eficacia.*

Destinatarios

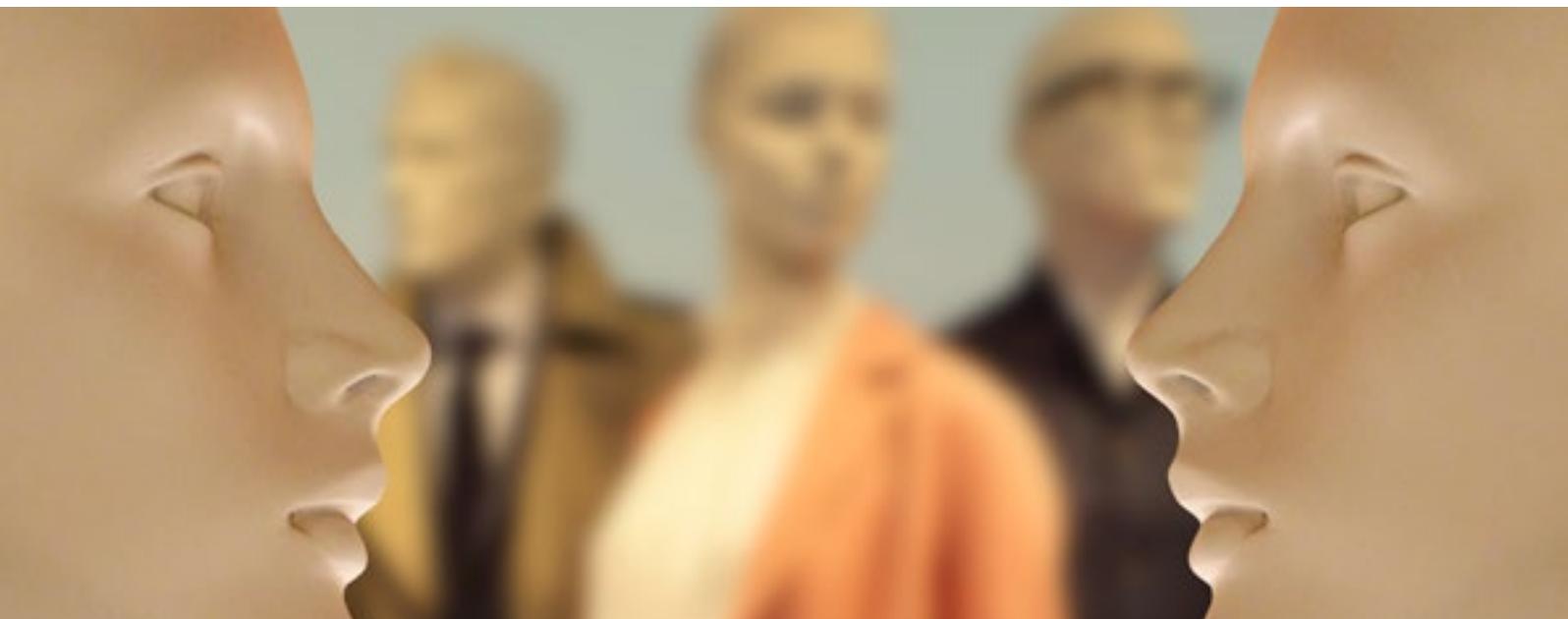
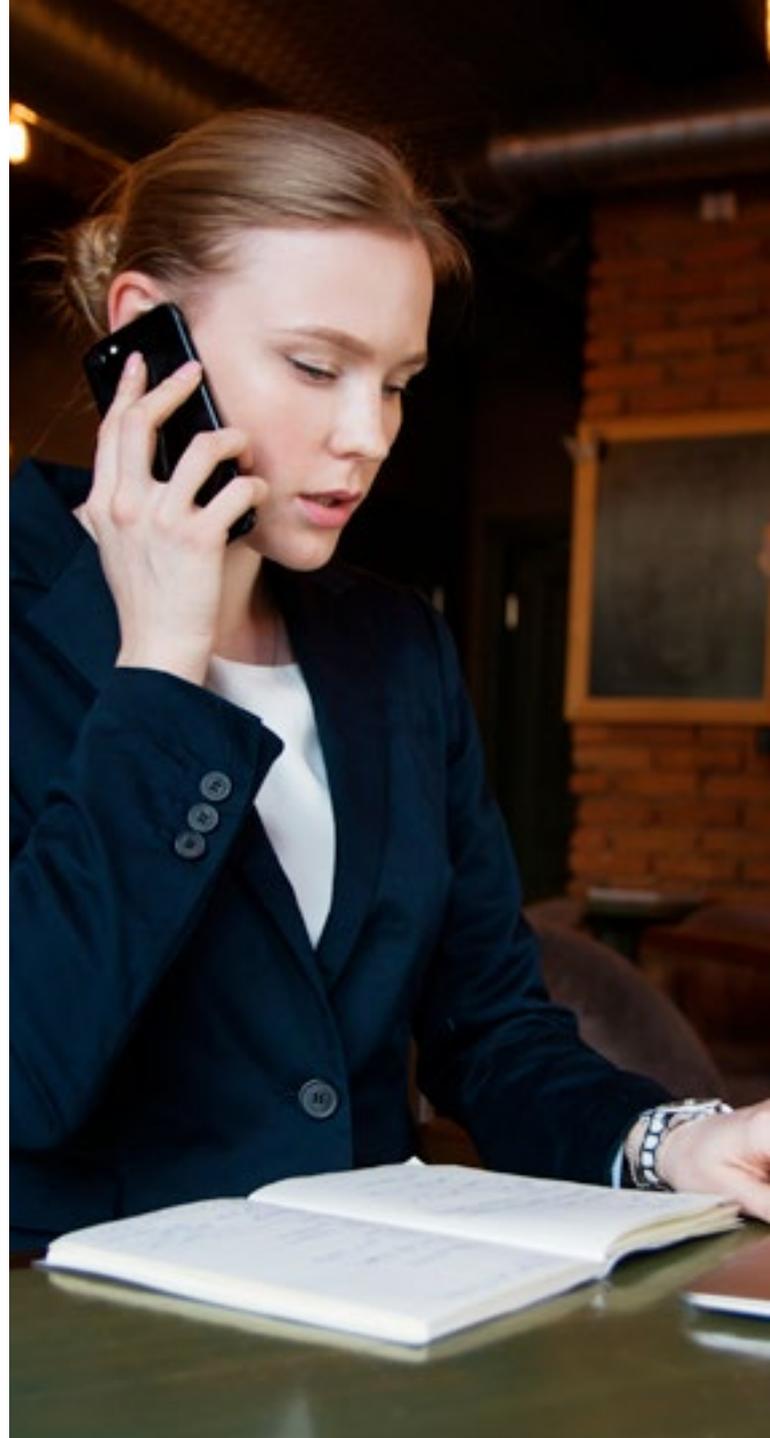
Realmente este Taller se dirige a **todas esas personas que tengan conciencia de que es la capacidad y la calidad de su comunicación** la que generará los resultados que obtendrá en la vida ya sea profesional ya sea personal.

Programa

El Taller está **diseñado para un grupo reducido de personas**. La duración es de 12 horas divididas en 4 sesiones de 3 horas.

Carácter

La formación será intensiva, con **exquisita dedicación al trabajo**. Se pide puntualidad y disciplina. Los logros serán gratificantes gracias al equilibrio entre la disciplina, la exigencia y el mayor de los respetos y sensibilidad entre los propios alumnos y el profesor.





Ángel Martínez Maestre

Consultoría, Coaching y Formación,
Coach empresarial y de actores.



ángel-martínez-maestre



Miguel Villanueva, 5, 5º, P:1,2
26001, Logroño, La Rioja



+34 - 941236016
+34 - 679145527



angel@angelmaestre.es
angel@angelmmaestre.com



www.angelmaestre.es
www.angelmmaestre.com



business: angelmmaestre.com
actor: angelmaestre.es

Ángel Maestre

*Apasionado por el mundo de la comunicación y
de la inteligencia conversacional.
Me gusta contar mis historias y ayudo a los demás
a contar las suyas.*