

TRES OBJETIVOS:

1/Iniciar a los participantes en las técnicas que permiten controlar la tensión y potenciar la eficacia de las intervenciones ante un público, una cámara o un micro.

2/ Construir el mensaje: qué decimos y cómo lo decimos.

3/ Trabajo paralelo sobre el liderazgo y cuestiones vinculadas al marketing personal, fortaleciendo las características que nos diferencian.

TÉCNICAS TEATRALES:

- Respiración
- Pronunciación y dicción
- Entonación e intención
- Ritmo y velocidad

OTROS ASPECTOS:

- Presencia escénica
- Lenguaje no verbal
- Análisis de la propia imagen -Liderazgo

TÉCNICAS PROPIAS DE LA INFORMACIÓN:

- Manejo de la extensión del mensaje: adecuación al auditorio y al canal.
- Cómo conseguir ser escuchado.
- Estructura del mensaje: técnica de los titulares. -Palabras de doble filo.
- Hacerse un hueco en los medios de comunicación.
- Conseguir que el mensaje no se pierda.

METODOLOGÍA FUNDAMENTALMENTE PRÁCTICA

CRONOGRAMA Y PLANIFICACIÓN:

VIERNES/ SESIÓN 1/ PRESENTACIÓN:

1- LO QUE TODO EL MUNDO ESPERA DE ESTOS CURSOS. LOS TRUCOS.

Habitualmente en todos los cursos de Comunicación los alumnos solicitan trucos para controlar la ansiedad inicial. El más eficaz es saber que esta emoción es de muy corta duración. Si hemos preparado el discurso, sabemos lo que queremos transmitir y cómo hacerlo, sencillamente los nervios no tienen espacio para sobrevivir más de unos minutos.

Tan pronto comencemos a hablar iremos ganando confianza. Esta sensación de confianza nos viene dada en ocasiones por la actitud de seguridad que somos capaces de transmitir aunque no la sintamos más que en cierta medida. **Practicaremos cómo se afianza.**

2- LA IMPORTANCIA DE LA ENERGÍA. EL AQUÍ Y AHORA.

No puedo mostrar derrota, cansancio, desinterés ó falta de implicación con lo que digo. Cada momento es el único. Si a mí no me importa lo que cuento ¿cómo va a interesar a otros? **Descubriremos todos los trucos.**

3- LA CARA Y EL CUERPO COMUNICAN AUNQUE ESTEMOS CALLADOS. COMUNICACIÓN NO VERBAL.

4 -LA CONCRECIÓN. LOS OBJETIVOS. ABRIR Y CERRAR EL DISCURSO.

Demostraremos esto con ejercicios prácticos e individuales.

SÁBADO/ SESIÓN 2

Visualizamos la intervención del día anterior.

1- La voz y el discurso.

2-Preparar el discurso:

Abordaremos las claves para preparar un buen discurso y todo lo necesario para confeccionar un buen guión.

La sensibilidad a las reacciones ajenas se entrena, se acentúa si practicamos la observación y nos damos cuenta que de todo nuestro cuerpo comunica. Por eso es importante el lenguaje no verbal.

DOMINGO/ SESIÓN 3

Ya sabemos qué hacer para que se nos oiga, para que se nos entienda y ahora vamos a tratar de lograr que se nos escuche. vamos a ver los trucos y consejos para que ese público nos escuche, para que quiera seguir siéndolo, para que no abandone la sala durante nuestra intervención:

LOS ESTILOS DE LA COMUNICACIÓN:

En ocasiones las cosas no nos salen bien en materia de comunicación y no sabemos la razón. No sabemos explicar por qué si hemos hablado bien, eso creemos ó eso nos dicen, nuestro discurso no ha funcionado.

Las razones pueden ser variadas pero algunas de ellas pueden tener que ver con el estilo de comunicación que empleamos. Y es que es muy diferente utilizar un estilo asertivo, agresivo o débil. **Abordaremos ejercicios prácticos que evidenciarán cada uno de ellos.**