



## Talleres de Comunicación Emocional® 2011

### Décimo aniversario 2001-2011

*"Diez años desarrollando habilidades y proyectos de Comunicación Emocional"*

*Lo celebramos con un descuento de un 10% sobre tarifas 2010*

- *Grupos reducidos. Atención personalizada*
- *Estos talleres pueden adaptarse a la medida para su organización en formatos grupales e individuales.*
- *Para beneficiarse de las subvenciones del Forcem, le ponemos en contacto con un especialista.*
- *El taller de Comunicación Emocional puede realizarse en formato de coaching individual*

### Taller de Comunicación Emocional

*"Desarrolle su carisma ante todo tipo de audiencias" – pag 2*

- *Fechas: 15 marzo, 10 mayo, 13 septiembre, 15 noviembre*

¿Por qué acudir a este taller?

- Para obtener un diagnóstico profesional y personalizado de sus habilidades de comunicación.
- Para desarrollar sus habilidades no verbales y verbales.
- Para aprender a utilizar el cuerpo, la voz, la respiración...y la palabra

*"La verdad es que ... me ha venido francamente bien... Me siento más seguro cuando debo hablar en público y me centro más en el contenido. He recibido numerosas muestras de que se aprecia una clara mejoría...muchas gracias...Espero en el futuro volver a contar con tu ayuda "*

### Comunicación emocional en la venta y negociación

*"Aprenda a leer el rostro y a ser influyente" - pag 3*

- *Fechas: 12 abril, 14 junio, 18 octubre, 13 diciembre*

¿Por qué acudir a este taller?

- Para conocer y comprender la expresión del rostro y los gestos.
- Para descubrir cómo generar empatía
- Para aprender a aumentar su influencia
- Para ampliar su poder negociador y por lo tanto sus resultados comerciales.

*"Muy útil, muy práctico, muy interesante. Te ayuda a observar y preguntar más. Te permite corregir errores. Te conecta con distintos puntos de vista y te ayuda a tratar con gente difícil. Te da más armas. y por tanto más seguridad. Ayuda a ampliar la visión "*



## Taller de Comunicación Emocional

*“Desarrolle su carisma ante todo tipo de audiencias”*

- *Fechas: 15 marzo, 10 mayo, 13 septiembre, 15 noviembre*

### Programa de contenidos

#### 1- Análisis de la comunicación emocional

- Diagnóstico personal de cada participante. Grabación en vídeo y visionado.
- Cómo creemos ser percibidos y qué imagen transmitimos.

#### 2- Cómo Comunicamos: La Comunicación Global

- Los lenguajes: verbal, no verbal y paraverbal (la voz)
- Emociones y comunicación
- La importancia de la congruencia. Integrar lo emocional y lo intelectual
- Elementos no verbales del carisma y su puesta en escena

#### 3- El Cuerpo También Habla: Cómo Utilizar El Lenguaje No Verbal

- La postura del cuerpo. Ejercicios
- El rostro y la expresión emocional. Identificación
- Elementos estratégicos: rostro, mirada y sonrisa.
- Brazos y manos, puntualizando la comunicación

#### 4- El Uso De La Voz

- Respiración y postura
- Entonación, tono y vocalización
- Ejercicios

#### 5- Elaborar un objetivo de continuidad.

En función del diagnóstico elaborado durante el taller y las necesidades y deseos del asistente

***Estas jornadas se ofrecen también en formato de Coaching o asesoramiento personal***

**Diagnóstico personalizado.** Con este servicio adicional, usted puede recibir un diagnóstico posterior personalizado y escrito de las grabaciones que se realicen de usted durante el taller. En él encontrará una valoración profesional sobre su ejecución, verbal, no verbal y paraverbal. Incluirá un diagnóstico, recomendaciones y pautas para su desarrollo.



## **“Comunicación Emocional en la venta y la negociación”**

### ***Aprenda a leer el rostro y ser influyente***

- *Fechas: 12 abril, 14 junio, 18 octubre, 13 diciembre*

### **Programa de contenidos**

#### **1. ¿Cómo comunicamos las emociones?**

- ¿Qué importancia tienen las emociones en la comunicación?
- ¿Y en el proceso de decisión?. ¿y en otros aspectos?
- Los distintos lenguajes en la comunicación

#### **2. ¿Cómo puedo saber qué siente mi cliente?**

##### **La lectura de la emoción en la comunicación no verbal.**

- Entrar en contacto con el cliente:
  - En qué consiste la calibración.
  - Cómo y qué observar:
    - La expresión de las emociones básicas
    - Qué nos dicen los ojos
    - Cómo observar la expresión del rostro paso a paso
    - Qué nos cuenta el cuerpo
  - Ejercicios
  - La lectura global de la comunicación

#### **3. ¿Cómo influir sobre nuestro cliente? Técnicas de influencia no verbal.**

- **Generar empatía con el cliente.**
  - ¿Cómo generar empatía?
  - La base biológica de la empatía
  - Tipos de aplicación práctica y adecuación
  - Ejercicios

#### **4. Ejercicio de aplicación práctica.**

- ❖ Preparación y ejecución
- ❖ Observación y análisis individual conjunto de las técnicas y su aplicación
- ❖ Conclusiones prácticas.

#### **5. Programación de un objetivo de continuidad**



## Hoja de inscripción

**Taller de Comunicación emocional**

**Fecha:**

**Comunicación Emocional en la venta y la negociación**

**Fecha:**

**Nombre y apellidos:**

**Organización y cargo:**

**Dirección completa:**

**Teléfono:**

**Correo Electrónico:**

**Taller y fecha:**

**Indique aquí sus intereses u objetivos concretos que desea conseguir tras la realización del taller:**

- 
- 
- 
- 
- 

**Confirme su plaza. Plazas limitadas**

**Realice el pago.** Sólo tras el pago queda confirmada su plaza.

**Forma de pago.** Mediante transferencia bancaria en CC: 2038. 1986. 75. 6800026518.

**Envíe el resguardo y esta hoja de inscripción a [comunicacionemocional7@gmail.com](mailto:comunicacionemocional7@gmail.com)**

**Cancelaciones:** Las cancelaciones deberán ser comunicadas al menos con una semana de antelación. Pasado este periodo no será posible reembolsar el importe de la inscripción, pero puede ser sustituido por otra persona. Las sustituciones deberán, asimismo, ser notificadas. Comunicación Emocional se reserva el derecho de cancelar cualquier actividad por causas imprevistas, abonando, en este caso, los pagos íntegros realizados.

**Lugar de celebración:** Calle de Velazquez 31- 5º dcha. Metro Velázquez. Madrid.

**Horario:** 9.30-14 15.30-18.00

**Precio de cada taller:** 540 Euros. **Descuento de un 10% sobre tarifas 2010.** Descuentos especiales para grupos de la misma empresa y para la asistencia a varias jornadas. Subvenciones del Forcem. Consulte con nosotros.

**Precio del diagnóstico personalizado:** 100 Euros

**Inscripciones e información:** Teléfono 91.3050127

[comunicacionemocional7@gmail.com](mailto:comunicacionemocional7@gmail.com)

[www.comunicacionemocional.com](http://www.comunicacionemocional.com)

## Comunicación Emocional ® Carmen Sebastián © Referencias 2001-11

[www.comunicacionemocional.com](http://www.comunicacionemocional.com)



Comunicación Emocional

- Atha (Asociación de tubos de hormigón armado)
- Ayuntamiento de Alcobendas
- Axa Universa
- Best Relation.
- Caja Madrid.
- Cepsa
- Cesma.
- Círculo Hispano Alemán de Jóvenes Directivos.
- City Clean
- Cuatrecasas abogados
- Dow Chemical
- Galderma
- Digital training
- Dircom.
- Dow Chemical.
- Elecnor
- European Women's Management Development International Network
- El Corte Inglés.
- Faro Spain
- FEDEPE (Federación Española de Mujeres Directivas)
- Forogestión
- Fundación Banc de sang y teixits des Illes Balears.
- Fundación Universidade da Coruña
- Funde (Federación Española de mujeres empresarias)
- Galderma
- Gobierno de Andorra
- Gobierno de Aragón
- Gobierno Regional de Madrid
- Grupo Isastur
- Häagen Dazs
- Ibercaja
- ICADE Postgrado
- IBM
- Innovación ProBenalmádena
- Ingafor (Instituto Gallego de formación)
- Instituto de Empresa
- Intermón Oxfam
- Lambda Soluciones Informáticas
- Merck, Sharp & Dohme.
- Nokia
- Prentice Hall
- Red Eléctrica.
- Procter and Gamble.
- Scherign Plough.
- Superior Tribunal de Justicia de Entre Ríos. Argentina.
- Telefónica
- Universidad CEES
- Universidad Complutense. Facultad de Filosofía. Facultad de CCII:
- Universidad Alcalá de Henares
- Universidad de Almería.
- Universidad Rey Juan Carlos
- Ya 2