



## Talleres de Comunicación Emocional®

*"Más de una década desarrollando habilidades y proyectos de Comunicación Emocional"*

- *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*

¿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*

¿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”*

### 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*

### **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**

**Más información**

**Teléfono 91.3050127**

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

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

## Comunicación Emocional ® Carmen Sebastián © Referencias

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



- 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