



SEBASTIÁN
lora

Comunicación Eficaz

Curso de Formación en Habilidades de Comunicación en Público

Contenidos

- Motivación (3)
- Objetivos (4)
- Habilidades Iniciales (5)
- Habilidades Avanzadas (6)
- Otras Habilidades - Opcionales (7)
- Metodología de Trabajo (8)
- Sistema de Mejora Continua (9)
- Ejemplo: Propuesta Específica (10)
 - Descripción de los Módulos (11-15)
 - Condiciones (16)
- Sobre Sebastián Lora (17)
- Testimonios (18)

Motivación del Programa

En un entorno económico altamente competitivo, saber comunicar es fundamental para inspirar a la acción e influir sobre la decisión de nuestros interlocutores, habilidades imprescindibles en equipos comerciales, mandos medios y mandos altos.

El programa de formación en “Comunicación Eficaz” ofrece a los participantes las herramientas necesarias para comunicar sus ideas de manera clara y convincente frente a cualquier público, para que así consigan los resultados deseados en presentaciones, reuniones y negociaciones.

Objetivos del Programa

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

- Confeccionar mensajes claros y fáciles de recordar.
- Estructurar sus argumentos de forma inteligente.
- Presentar sus ideas de manera coherente y fácil de seguir.
- Captar y mantener la atención de las personas que les escuchan.
- Despertar el interés de las personas y persuadirlas de tomar acción.
- Desenvolverse con mayor soltura frente a cualquier tipo de audiencia.
- Reforzar su mensaje con un lenguaje no verbal que sume a éste.
- Controlar sus nervios, proyectando seguridad y cercanía.

Habilidades Iniciales

Preparación del Mensaje

Trataremos la importancia de estructurar las ideas de manera lógica y fácil de seguir, y cómo hacerlo. Porque ésta es la base de la comprensión y del recuerdo, necesarios para conseguir acción.

Principios de Comunicación

Trataremos los elementos de la comunicación, cómo interactúan, errores habituales y cómo evitarlos. Para sentar las bases de una comunicación eficaz que facilite el acuerdo y la consecución de objetivos.

Lenguaje No Verbal

Trataremos las malas prácticas de lenguaje no verbal y cómo éstas restan fuerza al mensaje. Practicaremos cómo corregirlas e incorporarlas en nuestros hábitos diarios.

Planificación del Mensaje

Trataremos la importancia de “pensar bien en privado” para “hablar mejor en público”. Nos centraremos en conocer bien al público, definir un objetivo específico y crear un mensaje claro.

Ayudas Visuales

Trataremos las buenas y malas prácticas en el uso de ayudas visuales y cómo lograr que éstas refuercen el mensaje y no lo debiliten. Porque éstas pueden ser muy útiles si son usadas de manera eficaz.

Habilidades Avanzadas

Conexión con el Público

Trataremos las dos maneras de conectar con el público: intelectual y emocional. Descubriremos cómo ganar influencia con la emocional (con énfasis en el “entusiasmo”) sin restar valor intelectual al mensaje.

Técnicas de Persuasión

Trataremos técnicas de persuasión científicamente probadas y cómo incorporarlas en nuestros mensajes usando estructuras de discurso precisas. Para ganar influencia con cada interacción.

Seguridad y Autoconfianza

Trataremos las razones por las cuales existe el miedo a hablar en público así como consejos prácticos para aprender a gestionarlo. Para transmitir seguridad al presentar y reforzar la credibilidad.

Tipos de Público

Trataremos las características de los diversos tipos de público y cómo mejorar la capacidad de atención de cada uno. Hablaremos de tipos de personalidad, de contexto y de lenguaje sensorial..

Gestión de Preguntas

Trataremos las claves para contestar a preguntas con autoridad y cómo gestionar preguntas difíciles, con el fin de reforzar la credibilidad. Haremos juegos de rol para poner a los participantes en situaciones difíciles.

Otras Habilidades

(opcionales)

Empatía y Simpatía

Trataremos cómo ganarnos a las personas entendiéndolas y poniéndonos en su situación. Asimismo, veremos el poder que tiene caer bien y qué hacer de manera genuina para lograrlo.

Comunicación Positiva

Trataremos distintas maneras en las que pueden decirse las cosas y cómo influye usar una u otra. Porque hablar en positivo tiene un impacto muy favorable en la percepción y en el recuerdo.

Comunicación y Liderazgo

Trataremos las claves de la comunicación del líder moderno y cómo utilizarlas para motivar e influenciar a las personas. Para potenciar la efectividad de los equipos y promover un ambiente laboral positivo.

Escucha Activa

Trataremos las bases de la escucha activa y cómo ponerlas en práctica para conectar mejor con nuestros interlocutores en la comunicación interpersonal.

Contar Historias

Trataremos el uso del “storytelling” como herramienta de influencia y persuasión, tanto a nivel profesional como personal, y cómo usarlo eficazmente. Para cautivar a los interlocutores con facilidad.

Metodología de Trabajo

El curso de formación en “Comunicación Eficaz” es un programa eminentemente práctico con un enfoque totalmente dinámico. En éste se busca fomentar en todo momento la participación en clase como método para enriquecer la experiencia de todos los presentes.

Más de la mitad del tiempo de cada programa será dedicado a la práctica, con ejercicios de reflexión y discusión, juegos de rol, presentaciones frente al grupo, grabación en vídeo y posterior feedback por parte de todos.

En cada programa, las prácticas estarán diseñadas de acuerdo a las habilidades específicas.

Sistema de Mejora Continua

Para poder dar continuidad al aprendizaje de las nuevas habilidades, así como facilitar la progresión desde “Inicial” → “Avanzado”, conviene realizar sesiones periódicas que sirvan como plataforma para hablar en público y recibir “feedback”.

Usando una guía especial que permita analizar el contenido, la puesta en escena y la conexión de las ponencias, cada oyente tendrá las herramientas para poder ofrecer una opinión fundada sobre el desempeño de cada compañero.

El sistema de seguimiento será moderado por el departamento de Recursos Humanos tras instrucción previa del formador. El formador también podrá dar seguimiento individual a cada participante si la empresa así lo desea.

Ejemplo de Estructura: Programa Inicial

Módulo 1: Principios de Comunicación

Descripción

Trataremos los elementos de la comunicación, cómo interactúan, errores habituales, cómo evitarlos y cómo mejorar la comunicación diaria. Para sentar las bases de una comunicación eficaz que facilite el acuerdo y la consecución de objetivos.

Habilidades

Trabajaremos cuatro habilidades:

1. Claridad en el mensaje.
2. Escucha activa.
3. Empatía.
4. Comunicación positiva.

Dinámica

Desarrollaremos un juego de rol representando una situación conflictiva en el trabajo (a elegir conjuntamente). Una parte de los participantes representará el rol mientras los demás observan y, al final, entre todos, llegarán a sus propias conclusiones con la guía del facilitador.

Módulo 2: Planificación del Mensaje

Descripción

Trataremos la importancia de “pensar bien en privado” para “hablar mejor en público”. Nos centraremos en conocer bien al público y definir un objetivo específico para poder crear un mensaje claro que convenza al oyente.

Habilidades

Trabajaremos tres habilidades:

1. Definir al interlocutor en detalle.
2. Marcar un objetivo específico.
3. Redactar un mensaje claro.

Dinámicas

Realizaremos dos dinámicas:

1. Analizar a un público hipotético y venderle una idea.
2. Encontrar el mensaje clave dentro de una historia y presentarlo ante todos.

Módulo 3: Preparación del Mensaje

Descripción

Trataremos la importancia de captar y mantener la atención de las personas y cómo hacerlo con una estructura usada en consultoría estratégica. Para lograr que el mensaje sea más persuasivo y facilite la venta.

Habilidades

Trabajaremos tres habilidades:

1. Captar la atención.
2. Despertar el interés con el modelo “Problema → Solución”.
3. Persuadir usando técnicas de copywriting.

Dinámicas

Realizaremos dos dinámicas:

1. Ejercicio en grupo para comprender las bases de una estructura clara y eficaz.
2. Cada participante preparará y presentará un mini discurso y luego recibirá feedback de todos.

Módulo 4: Lenguaje No Verbal

Descripción

Trataremos las malas prácticas de lenguaje no verbal y cómo éstas restan fuerza al mensaje y reducen la capacidad de persuasión. Practicaremos cómo corregirlas e incorporarlas en nuestros hábitos diarios.

Habilidades

Trabajaremos tres habilidades:

1. Cómo causar una buena primera impresión.
2. Cómo usar un lenguaje corporal que sume a la comunicación.
3. Cómo potenciar la autoridad con el uso de la voz.

Dinámicas

Discutiremos malas prácticas de lenguaje no verbal con fotos proyectadas en pantalla y simularemos interacciones con seis voluntarios.

Módulo 5: Ayudas Visuales

Descripción

Trataremos las buenas y malas prácticas en el uso de ayudas visuales. Discutiremos los principios clave para el diseño de diapositiva y su uso en las presentaciones para lograr que éstas refuercen el mensaje y no lo debiliten.

Habilidades

Trabajaremos dos habilidades:

1. Cómo diseñar diapositivas.
2. Cómo presentar usando ayudas visuales.

Dinámicas

Realizaremos tres dinámicas:

1. Lectura en voz alta vs lectura en voz baja.
2. Cómo mejorar las diapositivas mal hechas.
3. Creación de diapositivas con “storyboard”.

Sebastián Lora

Ingeniero Industrial con MBA en Aviación. Más de 10 años de experiencia internacional en el sector turístico (aviación y hotelería), habiendo desempeñado su más reciente cargo en Iberostar Hoteles como responsable de agencias de viaje online (OTAs).

Cuenta también con seis años de experiencia en el sector de la comunicación y forma a grupos de empresas para mejorar sus habilidades de comunicación y, con éstas, sus resultados.

Web: sebastianlora.com

TV: sebastianlora.tv

Email: info@sebastianlora.com

Teléfono: +34 634 214 887



Diego Riera

Director de Recursos Humanos, Caixa Bank

“Asistí con enormes expectativas a la inauguración del curso in company sobre comunicación que organizamos con Sebastián Lora, por las excelentes referencias que ya tenía sobre su trabajo, y aún así las superó ampliamente. Tiene una brillante forma de trabajar en equipo el discurso, la presentación, el lenguaje no verbal, las inseguridades... Altamente recomendable para cualquiera que quiera desarrollar sus competencias comunicativas.”

Cristina Juliá

Directora de Formación, Cámara de Comercio de Mallorca

“El ambiente de aprendizaje que se ha creado con Sebastián me ha permitido mejorar mi comunicación. ¡Muy provechoso y recomendable!”

Sangbreeta Moitra

Corporate Storyteller, Public Speaker & Trainer

“Sebastián es uno de esos “raros” ponentes que tienen el foco completamente en ayudar a su público a mejorar y alcanzar el éxito. Es auténtico, carismático y paciente, tres cualidades que definen a un ponente excelente.”

Cristina de Andrés

Director Adjunto a CEO EMEA, Grupo Barceló

“Sebastián es un excelente orador y estupendo asesor para todos los que tenemos que hablar en público en nuestra vida profesional o personal. Me ha ayudado en numerosas ocasiones a sacar mucho más partido a mis presentaciones, tanto en el planteamiento estructural como en el formal. Sus cursos son un excelente y divertido acicate para todos aquellos que quieran dar un salto cualitativo en sus habilidades de comunicación.”

Mark Gibson

Director Nacional, BNI España CNM

“Sebastián comprendió el espíritu de la organización y las inquietudes de los miembros con su presentación. Los comentarios de los asistentes fueron muy positivos y a mí como empresario y responsable de BNI en España me ha servido para fortalecer mi estrategia de aportar valor a los miembros de BNI. No dudaría en recomendar a Sebastián a cualquier empresa que quiera darles algo especial a sus empleados y/o clientes.”