

OBJETIVOS.

- Sucede con cierta frecuencia en las empresas que muy **buenas ideas** que son y expuestas en una presentación, no tienen tanto éxito como se espera porque no se transmiten de la **forma más adecuada**.
- La comunicación efectiva de ideas, proyectos, resultados, etc. y la “venta” eficaz, se hace no ya una tarea importante sino una **actividad clave**. Para ello, conseguir dinámicas eficaces para lograr el interés y saber desarrollar **claves de comunicación** para la presentación con sus interlocutores es esencial.
- Desarrollaremos de forma personal y sencilla, pero muy útil y práctica las cualidades que más importan para el éxito de cualquier presentación. Y todo ello de un modo dinámico, con **colaboración activa de cada participante**, y con una metodología práctica que les motive durante el desarrollo del taller.

Inscripción a través Vocalía SEFAP.

CURSO COMUNICACIÓN CIENTÍFICA EFICAZ (2ª FASE)

Valencia, 22 de febrero de 2019
Horario de 16:00 a 20:00 h
Hotel Prymus en C/Menorca 22



Con el patrocinio de Novo Nordisk Pharma S.A.



CURSO COMUNICACIÓN CIENTÍFICA EFICAZ (2ª FASE)

15'00 a 16'00 Cocktail

PROGRAMA

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

2. INICIANDO UNA COMUNICACIÓN CIENTÍFICA EFICAZ.

- Breves Presentaciones (desarrolladas voluntariamente) por participantes.
- Videofilmación y análisis.
- Resumen de Puntos Fuertes y posibles áreas de mejora.

3. EL INICIO: LAS CLAVES DE UNA BUENA INTRODUCCIÓN.

- El Dominio del Miedo.
- Comunicación no verbal: Dominio del silencio / del espacio físico.
- Poder Vs. Autoridad en el primer minuto.

4. LENGUAJE NO VERBAL Y CORPORAL.

- Comunicación no-verbal: Gestos / movimientos / Contacto visual.
- Presentación No verbal desarrollada voluntariamente por participantes.
- Videofilmación, análisis y conclusiones a obtener.

5. EL IMPACTO DEL APOYO AUDIOVISUAL.

- Elementos básicos de la preparación de las diapositivas.
- El manejo de apoyos audiovisuales y los errores más fácilmente evitables.
- Análisis de diapositivas aportadas (voluntariamente) por los participantes.

6. LAS PREGUNTAS DE LOS PARTICIPANTES Y SU MANEJO.

- Diferentes tipos de participantes y su predisposición.
- Seis diferentes modos de abordar las respuestas.

7. STORYTELLING: EL ARTE DE IMPACTAR CON HISTORIAS.

- Breves Presentaciones (desarrolladas voluntariamente) por participantes.
- Videofilmación y análisis.
- Resumen de los Puntos Fuertes de cada una y posibles áreas de mejora.

8. PLAN DE ACCIÓN PERSONAL.

- Plan de Aplicación Personal.
- Resumen y conclusiones
- Bibliografía.

CONSIDERACIONES IMPORTANTES:

Cada participante debería traer a la reunión:

- Una **presentación breve** (propia o ajena, científica o no...) en formato PowerPoint. (No es absolutamente obligatorio pero sí muy recomendable.)
- Una **historia, anécdota, situación especial**, etc que le haya sucedido a lo largo de su vida profesional.