



Presencial o videoconferencia

Cómo captar la atención al hablar en público

Completo, plazas libres el 22 de abril, jueves

15 de abril de 2021, jueves

Nota a las personas que participan por videoconferencia:

En esta formación se recomienda disponer webcam y micrófono para mayor aprovechamiento de la actividad.

 [Inscríbete](#)

Profesora:

Nerea Urcola Martiarena

- Licenciada en Psicología por la Universidad de Deusto
- Máster MBA del Instituto de Empresa
- Suficiencia investigadora del programa de doctorado de la Universidad de Deusto Humanidades y Empresa.
- Especializada en Desarrollo Organizacional
- Profesora de ESIC
- Colabora como profesora el MBA de la Universidad de Mondragón
- Certificación BELBIN
- Certificación para Facilitadores de la Metodología de LEGO® SERIOUS PLAY®
- Diploma PNL Integrativa: 1º Nivel (Practitioner)
- Master en PNL – PNL Integrativa 2do Nivel
- Ha publicado varios libros, entre los que se encuentran los siguientes:
 - *Mariposas en el estómago*
 - *El proyecto*
 - *Hoy es siempre todavía*
 - *Dirección y sensibilidad*
 - *Manual práctico de comunicación empresarial*



- Dirección participativa
- Gestión de conflictos

Día: 15 de abril, jueves

Horario: de 9:15 a 14:15 h. y de 15:30 a 18:30 h.

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al/a docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

En caso de necesidad podrías cambiar de una opción a otra, previo aviso, siempre que queden plazas disponibles.

Saber comunicar eficazmente constituye una necesidad cada vez más imperiosa para aquellas personas que, por motivos profesionales o de su cargo, tengan que relacionarse y comunicarse con otras personas. Igualmente, hablar en público constituye una de las actividades que más temor y tensión provoca en la mayor parte de los seres humanos. Así, son muchas las personas que se bloquean cuando tienen que hacer una pregunta en un auditorio o cuando tienen que pronunciar unas pocas palabras ante un grupo de personas.

El problema principal reside en la falta de confianza en uno mismo y la causa básica del miedo es, simplemente, la falta de costumbre de hablar en público. Muchos oradores profesionales nunca han perdido completamente el temor al auditorio, e inclusive podemos señalar que un poco de miedo es conveniente porque ello nos llevará a preparar mejor nuestras intervenciones y a dar a nuestros oyentes la atención y el respeto que merecen.

Son escasas las personas que han nacido con el don de la oratoria; la mayor parte de los que dominan tal arte lo han hecho a base de esfuerzo, constancia, y sobre todo, con mucha práctica.

PROGRAMA

- Objetivo principal.
- La superación del miedo a hablar en público.
- Proceso de comunicación.
- Pilares del hablar en público.
- La columna vertebral del hablar en público.
- Aspectos básicos de la comunicación en público.
- Tener una idea clave.
- Saber expresarse de forma organizada. Guión.
- Proceso para hablar en público con éxito.
- La comunicación no verbal.
- Al arte de la comunicación.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo

A través del programa que se presenta, se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:

- Enseñar las técnicas básicas de comunicación oral interpersonal y cómo aplicarlas para hablar en público.
- Adquirir confianza y seguridad. Perder el miedo y el temor de hablar en público ante un auditorio.
- Aprender a hablar con naturalidad, captar y mantener la atención, comunicar con entusiasmo, informar, convencer y persuadir. Entrenar los primeros pasos de aplicación práctica a casos propios de oportunidades comerciales concretas de los participantes.

Metodología

La metodología a utilizar será fundamentalmente práctica y participativa. Se alternarán las bases teóricas con ejercicios prácticos y estudio de casos apropiados al nivel de los participantes.

Los ejercicios prácticos y tratamiento de los casos que se analicen serán resueltos:

1. De forma individual.
2. En equipos de trabajo de cinco o seis personas.

3. De forma conjunta con el profesor.

Derechos de matrícula e inscripciones

Socios: 260 €

No socios: 400 €

El precio incluye documentación y almuerzo de trabajo.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web.