

Curso de Comunicación Efectiva: Aprende a Transmitir con Éxito

En estos últimos años se está haciendo mucho hincapié en trabajar habilidades soft como el liderazgo, el trabajo en equipo, la negociación, la resolución de conflictos, etc., pero nos olvidamos de que ninguna de estas habilidades tendrá sentido, ni siquiera nuestros conocimientos en hard skills, si no sabemos transmitirlos y comunicarlos. Por eso, las **herramientas para una comunicación exitosa** se convierten en una pieza clave en la formación actual.

Convertirte en un **comunicador eficaz** puede ayudarte a alcanzar tus metas en la vida, **tanto en lo profesional como en lo personal**. La mayoría de personas buscan ser comunicadores con confianza y capacidad. Comunicarse con éxito es tener las habilidades y herramientas para **conocerte mejor, conocer a tu audiencia** y **entender cómo eres percibido** por los demás.

Con este curso profundizaremos en el **arte de la comunicación** para conseguir reuniones y/o **presentaciones que cautiven, generen engagement** y apliquen una comunicación de éxito a este nuevo entorno.

PERFIL

Dirigido a todos aquellos profesionales que desean mejorar sus habilidades de comunicación en diversos contextos.

MODALIDAD

Presencial

CRÉDITOS

5 ECTS

DURACIÓN

2 meses

IDIOMA

Castellano

OBJETIVOS

- 1 Dominar y aplicar las **herramientas de una comunicación virtual** efectiva a cualquier situación (personal y profesional).
- 2 Aprender cómo **cautivar a tu audiencia virtual desde la primera impresión** utilizando la lógica y la emoción para influir, persuadir y así dominar la situación.
- 3 Aprender **técnicas para conocerte a ti mismo** y poder encontrar tu propio estilo.
- 4 Profundizar en cómo **organizar una buena reunión virtual** para que sea dinámica y carismática.
- 5 **Conocer tu cuerpo y tu voz** para poder comunicarte virtualmente con éxito de una manera saludable y eficiente.
- 6 **Organizar y adaptar tu discurso a diferentes contextos virtuales**: reuniones, presentaciones, brainstormings, etc.
- 7 **Aplicar técnicas de comunicación virtual** para liderar, influir y generar impacto emocional.
- 8 **Conocer tu entorno virtual** para sacar el máximo provecho (fondo, iluminación, audio y cámara).



PROGRAMA ACADÉMICO

1. Objetivos de la comunicación

- Aspectos clave de la comunicación
- Orígenes de la oratoria
- Importancia de la emoción en la comunicación
- Comunicación no verbal y voz
- Método ACTIO y la sorpresa en la comunicación
- Claves para un guion en una presentación de impactow

2. Preparación para la comunicación

- Abordar el miedo a hablar en público (glosofobia)
- Herramientas para prepararse a uno mismo
- Preparación del discurso: audiencia, objetivos, mensaje, estructura, storytelling y figuras retóricas
- Tipos de respiración y su importancia
- Respiración costo-diafragmática (respiración horizontal)
- Cambio de hábitos respiratorios y tensiones musculares
- Ejercicios prácticos para eliminar tensiones musculares y trabajo de la respiración costo-diafragmática

3. Comunicación no verbal (CNV)

- Importancia de la comunicación no verbal
- Postura física, "Power Pose", presencia
- Sonrisa, mirada (contacto visual), gestos
- Control del espacio y vestimenta

4. Voz

- Producción y problemas vocales
- Anatomía de la voz
- Postura, relajación, articulación, respiración, entonación, ritmo, armónicos, volumen, uso de las muletillas, tono y uso de las pausas

5. Proxemia

- La proxemia en nuestra comunicación
- Los saludos en el ámbito profesional
- Sinergología: cerebro y CNV
- Posiciones sentadas en una negociación
- Práctica con ejercicios de interpretación

6. Paralingüística

- Paralingüística: el poder de la voz
- Técnicas interpretativas para trabajar la entonación, el tono, las pausas y el ritmo
- Ejercicios de rol para completar CNV y voz

7. Neurociencia facial y comunicación

- Cómo conocer a nuestro interlocutor a través de la neurociencia facial
- Adaptar mi discurso a mi interlocutor
- Negociación y ventas: aprender a dar a cada interlocutor la comunicación que quiere recibir
- Ejercicios prácticos de neurociencia facial

8. Presentación de Impacto

- Preparación de una presentación de impacto
- Ejercicio práctico y grabado en vídeo de una presentación
- Aplicación del método ACTIO a nuestra presentación

PROFESORADO

Ruben Yuste

Después de licenciarse y doctorarse en Ciencias Políticas (UB), especializándose en Políticas Públicas de Comercio, entró a trabajar en el Área de Comercio de la Consultora D'ALEPH (Bcn-Madrid-Sevilla) y realizó un Máster en Moda y Visual Merchandising (IED) que complementó con otro de Marketing Digital (EAE Business school-UB).

Lidera y coordina múltiples proyectos nacionales e internacionales de consultoría y formación relativos a Reformas de Mercados Municipales, Centros Comerciales Urbanos, Reformas urbanísticas de centros históricos y comerciales, así como cursos de formación y sensibilización para comerciantes, políticos y técnicos de Cámaras de Comercio.

Amplía su formación con la carrera de Teatro Musical (Coco Comín) y con un Máster en Patologías de la Voz, y empieza a desarrollar su propio método "ACTIO: Habilidades para la Comunicación, cómo pasar a la acción" gracias a su experiencia en consultoría, interpretación, cuerpo y voz.

Actualmente, Ruben Yuste es protagonista del musical Pretty Woman en el Teatre Apolo de Barcelona y de la comedia de Jordi Galceran "Burindanga" en Eixample Teatre. Ha participado como actor en películas como "El Fotógrafo de Mauthausen" y en musicales como "Mar i Cel", "Les Misérables", "Mama Mia!" o "Grease" entre otros.



LA SALLE CAMPUS BARCELONA

+34 932 902 352

+34 690 108 717 

cursos@salleurl.edu

Sant Joan de La Salle, 42. Barcelona

www.salleurl.edu

Síguenos en [@LaSalleBcn](https://www.instagram.com/LaSalleBcn)

