

LA LECTURA DE LAS EMOCIONES MEDIANTE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Duración: 16 horas

Fecha y Lugar: A convenir

Documentación: Se hará entrega de documentación y DVD personalizado.

Certificación: Diploma acreditativo

Destinatarios: Directivos, comerciales, consultores, y en general, a todos aquellos profesionales que deseen desarrollar su conocimiento de la Comunicación No Verbal y de la Inteligencia Emocional y usarlas como herramienta de autoconocimiento y de comunicación.

Requisitos: Grupos formados por un mínimo de 6 y un máximo de 12 personas.

Objetivos:

- Conocer su propia Inteligencia Emocional y su Comunicación No Verbal.
- Reconocer como comunicamos las emociones a través del cuerpo.
- Desarrollar la autoconfianza.
- Alinear las emociones y el cuerpo.
- Desarrollar la flexibilidad y la adaptación a los cambios.
- Manejar beneficiosamente las relaciones sociales.
- Encontrar soluciones creativas a los conflictos.

Metodología: Ejercicios prácticos psicofísicos y de rol. Prácticas con improvisaciones teatrales. Técnicas de PNL (Programación Neurolingüística). Dinámicas musicales. Grabaciones audiovisuales.

Programa:

- 1. Introducción:** Preliminares, integración grupal, confianza y desbloques.
- 2. Comprensión de la Comunicación No Verbal.**
 - 2.1. Cómo comunica nuestro cuerpo.
 - 2.2. Comunicación consciente e inconsciente.
 - 2.3. El significado de los movimientos y los gestos.
 - 2.4. El significado del espacio.
 - 2.5. El poder de la voz humana.
- 3. Comprensión de la Inteligencia Emocional.**
 - 3.1. Razón y emoción.
 - 3.2. Emociones propias y ajenas. Sus efectos.
 - 3.3. Los conflictos "emocionales".
 - 3.4. Confianza y seguridad.
- 4. El manejo de las emociones.**
 - 4.1. Reorientación emocional.
 - 4.2. El rostro social y la emoción interna.
 - 4.3. Flexibilidad ante los cambios.
- 5. La conducta no verbal.**
 - 5.1. Persuasión y seducción.
 - 5.2. Modelaje en PNL.
 - 5.3. La escucha activa.
 - 5.4. Adaptabilidad
- 6. Resolución de conflictos.**
 - 6.1. Práctica del control gestual y emocional.
 - 6.2. Evaluación de la propuesta razonada.
 - 6.3. Toma de decisiones.