



### OBJETIVOS DEL SEMINARIO

- ⇒ Perder el miedo escénico.
- ⇒ Hacer que nuestro mensaje despierte interés en el receptor.
- ⇒ Manejar nuestra expresión corporal para que apoye y refuerce el mensaje a transmitir.
- ⇒ Conocer formas de estructurar mentalmente nuestra presentación como base del éxito.
- ⇒ Minimizar los niveles de estrés mediante métodos de concentración y relajación.
- ⇒ Evitar el pecado de desperdiciar la presentación.

### ENFOQUE DEL SEMINARIO

Hay personas que comunican muy bien en público, y además disfrutan con ello, pero la mayoría de los mortales nos ponemos nerviosos cuando hacemos una presentación.

Hablar en público es un arte que se puede aprender. Una buena preparación es fundamental a la hora de lograr transmitir con seguridad, claridad y serenidad nuestro mensaje.

No se trata de ser un buen actor, se trata de aprender a mostrarnos naturales en una situación que a priori, para la mayoría de las personas, no lo es. Para ello sólo tenemos que entrenar y practicar una serie de técnicas y métodos que nos darán seguridad y confianza a la hora de transmitir nuestro mensaje ante decenas o cientos de personas.

# Programa

## **Fase 1. Preparación de la presentación.**

Cómo seleccionar adrenalizadores de arranque y cierres impactantes (reencuadre, preguntas, estadísticas o datos, retrospectiva, anécdota, etc.)

Estructura de la presentación como clave para que llegue el mensaje

Cartografía mental como herramienta imprescindible en la preparación

Claves del uso de Powerpoint

Los secretos del buen orador

Algunos ejemplos de oradores famosos

## **Fase 2. Preparación del presentador.**

Comunicación no verbal

Control del estrés

Comunicación verbal y paraverbal (tono, vocalización, dicción, proyección,...)

## **Fase 3. Presentando.**

Utilizar nuestros propios recursos

El uso del silencio. Clave de la comunicación

## **Fase 4. Post-presentación.**

Cómo evitar el pecado de desperdiciar su presentación

Todos nuestros seminarios están impartidos con un carácter eminentemente práctico, utilizando multitud de recursos didácticos como pueden ser videos, debates, roll play, dinámicas de grupo, etc.

Utilizamos una metodología tipo taller. De lo práctico a lo teórico. Cada concepto teórico está sustentado sobre una dinámica práctica previa.

# Formador

**Rafael M. López Pérez**

## Experiencia profesional

Director Adjunto del Taller de Comunicación No Verbal de la Universidad Camilo José Cela

Profesor invitado de Habilidades Directivas del MBA Universidad de Cantabria

Profesor de Finanzas y Habilidades Directivas del Instituto Europeo di Design

Profesor de Habilidades Directivas y Coaching de la Escuela Internacional de Protocolo ( año 2009)

Director del Club del Lenguaje No Verbal

Director de la empresa de formación e investigación Potenzia-T

Fundador y actual socio de la correduría de seguros Hiperpólizas y de la multimarca de vehículos industriales HiperCamión

Ex-director zona centro de la empresa de formación The Art of new Management

Ex-director Regional de la empresa de networking BNI (Bussines Network International)

## Formación académica

Licenciado CC Económicas y Empresariales - Universidad Complutense de Madrid

Doctorando en Psicología - Universidad Camilo José Cela

Master en Investigación en Emoción, Cognición y Salud - Universidad Camilo José Cela

Experto en Coaching Personal - Universidad Camilo José Cela

Diplomado en Habilidades directivas CEPADE (Universidad Politécnica de Madrid)

Master en Creación y Gestión de Pymes - CEOE / ESIC

Mediador de Seguros Titulado

## Publicaciones y actividad científica

Líneas de investigación:

Actualmente trabaja en una investigación científica adscrita a la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Camilo José Cela de Madrid en materia de reconocimiento de emociones por parte de los cuerpos de seguridad del estado en la cual participan el Ejército de Tierra, el Cuerpo Nacional de Policía y el cuerpo de Policía Municipal de Madrid. Los avances de la investigación fueron presentados el pasado mes de mayo de 2011 en la Universidad Autónoma de Madrid en el Certamen de Investigación en Emoción.

Socio de AME (Asociación de motivación y emoción). Asociación de divulgación científica sobre psicología de la motivación y la emoción, integrada por los principales investigadores en la materia (catedráticos y profesores universitarios) de nuestro país.

Diversas publicaciones en revistas de management y recursos humanos.

Colaborador del diario El Mundo en materia de comunicación no verbal.

Persona de contacto: Santiago Cano

Teléfono: 639 639 621

Email: [scano@potenziat.com](mailto:scano@potenziat.com)