

## Comunicación no verbal

**Fecha:** 23 de septiembre (miércoles).

**Horario:** 09:00-14:00

**Duración:** 5 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

**INSTALACIONES ADAPTADAS AL PROTOCOLO DE SEGURIDAD SANITARIA**

**INSCRIPCIÓN**

En una conversación el 93% de la comunicación se produce al margen de las palabras. Son los gestos y la voz lo que aporta una mayor riqueza expresiva. Sin embargo, la mayoría de las personas no son capaces de interpretar esos indicios y no llegan a descifrar el fondo de las situaciones.

Las manos, los ojos, las distancias, el rostro, la expresión corporal, y la actitud de voz son los resortes que permiten descubrir las auténticas intenciones de quien nos habla y, con frecuencia, detectar mentiras. Comprender sólo 7% del mensaje es jugar en clara desventaja.

### Objetivo

- Mostrar las claves ocultas en el proceso de comunicación interpersonal.
- Saber interpretar adecuadamente la actitud de voz de las personas.
- Descifrar el valor de una mirada y el comportamiento de los ojos.
- Conocer el significado de los gestos de las manos y del resto del cuerpo.
- Aprender el valor y sentido de la proximidad física.
- Manejar las claves de una comunicación en sintonía: comunicación en tres dimensiones (palabra, voz y gestos).

### Programa

1. Los tres resortes para convencer: la palabra, la voz y los gestos.
2. Personas visuales, auditivas y kinestésicas.
3. El movimiento de los ojos permite saber cuando es una pura invención.
4. La importancia de guardar las distancias.
5. Las manos hablan solas, pero hay que saber escucharlas.
6. Seis expresiones faciales que denotan la emoción.
7. Los ojos no pueden mentir, y menos aún las pupilas.
8. Saludar es mucho más que protocolo. El modo correcto de hacerlo.

9. El cuerpo y su dialéctica silenciosa.
10. Imitar es sintonizar: el valor del mimetismo.
11. Cómo eliminar barreras y entrar en sintonía.
12. El valor de una sonrisa (auténtica).
13. Diez indicios de que se está mintiendo.
14. Doce buenos hábitos que mejoran la comunicación y la relación.
15. Conclusiones y recomendaciones.

### Ponente



**Javier García.-** Economista, consultor de empresas en materia comercial y de marketing con más de veinte años de experiencia. Ha trabajado para más de cien empresas, seis universidades, escuelas de negocios, asociaciones patronales y centros tecnológicos. Colaborador asiduo de la Cámara de Comercio de Gipuzkoa.

### Otros datos relevantes

#### Precio

140 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

(En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.).

#### FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## **Información**

Amaia Etxeberria - 943 000293  
[formacion@camaragipuzkoa.com](mailto:formacion@camaragipuzkoa.com)