

## Comunicación no verbal: La importancia de lo que no decimos

**Fecha:** 1 de febrero

**Horario:** 9:00-14:00

**Duración:** 5 horas

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

**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

Los objetivos de esta formación son:

- Mostrar a las personas participantes las claves ocultas en el proceso de comunicación interpersonal.
- Conocer cómo 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).
- Elaborar un Plan de Mejora Individual para cada una de las personas participantes.

### Dirigido a

Gerentes, Responsables Comerciales, Comerciales, Responsables de atención al cliente, Responsables de organización, Responsables de Recursos Humanos; así como a todos aquellos que tengan relación con los clientes internos y externos.

### 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 cuándo es 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.
16. Plan de Mejora Personal.

## metodología

La metodología será práctica y participativa, con referencias continuas a casos reales. El ponente introducirá los conceptos, propondrá ejemplos y suscitará el debate a través del cual el grupo extraerá conclusiones.

Cada participante elaborará un Plan de Progreso Personal en el que recogerá sus líneas de actuación y mejora.

## Ponente



**Javier García San Vicente**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.

Director de HPA Marketing & Innovation.

Profesor de la EHU-UPV, Universidad de Mondragón, Universidad de Salamanca, Universidad San Pablo CEU, Coventry University y Hertfordshire University. Colaborador de distintas las Cámaras del País Vasco y otras entidades profesionales.

Desarrolla en la actualidad proyectos de Marketing e Innovación en empresas e instituciones.

Autor del libro "El Marketing Personal".

## Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
  - Día 1 de febrero de 2022. De 9.00 a 14.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 150 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

943 000284

[bikain@camaragipuzkoa.com](mailto:bikain@camaragipuzkoa.com)