

## **Comunicación no verbal: el cuerpo siempre dice la verdad**

**Fecha:** 19 de marzo

**Horario:** De 09:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00 horas

**Duración:** 8 horas

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

## Objetivo

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 el 7% del mensaje es jugar en clara desventaja.

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, Directores comerciales, Técnicos comerciales, Responsables de atención al cliente, Responsables de organización, Responsables de Gestión de Personas y, en general, todas aquellas personas 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.

## 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 Hertforshire University. Colaborador de distintas las Cámaras del País Vasco y otras entidades de formación.

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 19 de marzo de 2024. De 09:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00 horas.

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

- **Precio**

- 195 euros (almuerzo incluido)

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

943 000 284

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