



**CURSO INTENSIVO DE  
COMUNICACIÓN  
EFECTIVA**

**ESPECIAL PARA PROFESIONALES,  
COLEGIOS OFICIALES Y ASOCIACIONES**

**José Luis Ramírez**  
Comunicador y Coach



## INTRODUCCIÓN

*Lo que somos capaces de sentir, somos capaces de decir.*

M. de Cervantes

*Dime y lo olvido, enséñame y lo recuerdo, involúcrame y lo aprendo.*

Benjamín Franklin

Desde que somos niños, en los centros educativos, nuestros profesores nos enseñan conocimientos en diferentes materias, pero ninguno de ellos nos enseña como transmitirlos y como hacerlos llegar a los demás.

El hablar en público es la herramienta más poderosa de las que tenemos a nuestro alcance para llegar a los demás, el poder de la palabra es indiscutible y su influencia es enorme, el problema radica en que nosotros muchas veces sabemos lo que queremos decir pero no tenemos los conocimientos necesarios para saber comunicárselo a los demás y con ello poder hacer que nos entiendan.

Existen por suerte para nosotros unas técnicas totalmente probadas a lo largo del tiempo como son: lenguaje no verbal, modulación de nuestra voz, el uso de silencios y tonos... que nos ayudan a crear nuestro estilo propio de oratoria y a sacar de nosotros lo mejor que tenemos dentro, consiguiendo una efectividad en la comunicación que a veces no nos atrevemos ni a soñar.

En fin podemos decir que el uso de la comunicación efectiva es primordial para establecer relaciones validas en todos los ámbitos de nuestra vida, ya sea en el día a día con nuestra familia, compañeros de trabajo, clientes, amigos etc.

## PROYECTO

Este **CURSO INTENSIVO DE COMUNICACIÓN EFECTIVA** es el resultado de varios años de trabajo en los cuales se ha echado en falta una formación específica para un amplio grupo de profesionales.

El contenido de este curso intensivo está diseñado en base a lo que los profesionales a lo largo de estos últimos años han ido demandando para el desarrollo diario de su profesión en diferentes cursos impartidos.

Por ello se ha llegado a este programa comprimido para poder facilitar en tan solo un día de duración, en 8 horas los conocimientos necesarios para conseguir los objetivos previstos en cuanto a comunicación de alto impacto.



## OBJETIVOS

### MÓDULO 1 INTRODUCCIÓN

- Distinguir entre hablar y comunicar.
- Ser conscientes del valor de la palabra en la comunicación.

### MÓDULO 2 GLOSOFOBIA

- Conocer que es lo que nos produce el miedo a expresarnos en público.
- Distinguir entre el miedo racional y el irracional.
- Definir técnicas para controlar el miedo y dominar los nervios.

### MÓDULO 3 ACTITUD

- Entender como nuestra actitud es esencial para comunicar.
- Conocer los principios de la Actitud mental positiva.

### MÓDULO 4 LA VOZ

- Ser conscientes como nuestra voz influye en los demás.
- Conocer técnicas para producir impacto en nuestro oyente.
- Distinguir como el Volumen, la Velocidad y Tono crean la diferencia de un mensaje.
- Conocer técnicas para mejorar la pronunciación.

### MÓDULO 5 LENGUAJE NO VERBAL

- Entender la importancia del lenguaje no verbal.
- Ser conscientes de que manos y boca están unidas.
- Conocer y manejar diferentes movimientos o posturas que nos dan ventajas
- Reconocer el lenguaje no verbal sentado a una mesa de trabajo.

### MÓDULO 6 INTERACCIÓN CON LOS DEMÁS

- Concienciar de la necesidad de la interacción.
- Entender el uso de una pregunta a tiempo.
- Tener en cuenta el valor de la sonrisa.

### MÓDULO 7 IMPROVISACIÓN

- Ser conscientes de las veces que improvisamos al día.
- Conocer las claves para superar un momento de improvisación



## CONTENIDOS

### MÓDULO 1 INTRODUCCIÓN

- Ejemplos claros de tipos de comunicación.
- Graficas del valor de cada elemento de la comunicación.

### MÓDULO 2 GLOSOFOBIA

- Aprender a distinguir los tipos de miedo que nos atañen.
- Cuadros explicativos de cada tipo de miedo.
- Ejercicios físicos para el control del miedo y los nervios.

### MÓDULO 3 ACTITUD

- Principios básicos de la Actitud Mental Positiva.
- Diferencias entre responder y reaccionar a los eventos diarios.
- Estudio de diferentes enemigos para mi actitud.

### MÓDULO 4 LA VOZ

- Ejemplos de cómo muestra voz transmite sentimientos.
- Manejo de Volumen, Tono y Velocidad para generar una comunicación efectiva.
- Ejercicios para mejorar las técnicas de pronunciación.
- Ejercicios y trabalenguas para practicar.

### MÓDULO 5 LENGUAJE NO VERBAL

- Ejemplos de posturas corporales
- Enumeración de movimientos de manos con sus significados correctos.
- Explicación de la relación de lenguaje no verbal con lenguaje verbal.
- Importancias de los saludos y las miradas en el lenguaje no verbal.
- Ejemplos de lenguaje no verbal sentado a una mesa de trabajo.

### MÓDULO 6 INTERACCIÓN CON LOS DEMÁS

- La mirada como técnica de interacción.
- Formas de realizar preguntas. (PNL)
- Técnicas para respuestas gestuales.

### MÓDULO 7 IMPROVISACIÓN

- Formatos para una improvisación coherente.
- Prácticas de improvisación



## METODOLOGÍA

Cuando tratamos de transmitir un conocimiento a un grupo de adultos, estos necesitan que esos conocimientos les resulten significativos, precisan entender la utilidad práctica de estos conocimientos.

Es conveniente por tanto tener en cuenta que un condicionante del proceso de aprendizaje es que todas las personas del grupo (incluido el formador) tienen sus percepciones individuales sobre la realidad; se trata de ponerlas en común, sistematizarlas complementarlas y objetivarlas.

El proceso de aprendizaje ha de ser concebido como un proceso de elaboración a lo largo del cual el individuo va construyendo a partir de sus experiencias su propio conocimiento. Cada persona ha de ser protagonista de su propio estilo de aprendizaje.

El aprendizaje se realiza de una forma dinámica, con técnicas y métodos que hagan más amena la formación y favorezcan un buen clima de participación, de relación y comunicación.

Todo ello con un gran número de intervenciones por parte del alumno.

## MEDIOS

Los medios materiales para impartir el presente curso son los siguientes:

- Aula con espacio suficiente para garantizar la comodidad de los asistentes.
- Pantalla para proyección.
- Agua para los participantes.

## DURACIÓN

El presente **CURSO INTENSIVO DE COMUNICACIÓN EFECTIVA** tiene una duración de 8 horas en un solo día por lo general sábado en horario de 09:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00.

## EVALUACIÓN

La evaluación como elemento curricular debe ayudar a mejorar los procesos de enseñanza-aprendizaje y aprovechar ésta para optimizar los procesos educativos.

La evaluación que planteamos será una evaluación fundamentalmente cualitativa y formativa.





## DOCENTE

**JOSÉ LUIS RAMÍREZ LOZANO**

**Domicilio en Albacete (España)**

**Fecha Nacimiento 15-09-61**

**Teléfono 610 767 343**

**[www.joseluisramirez.eu](http://www.joseluisramirez.eu)**

**[joseluis@joseluisramirez.eu](mailto:joseluis@joseluisramirez.eu)**



- **Experiencia profesional**
  - Miembro activo de la Red Mundial de Conferencistas
  - Docente internacional en Europa Campus con Certificado de excelencia
  - Perteneciente a la Red Mundial de Emprendedores
  - Auditor y Gestor de la calidad total en las PYME
- **Formación y Cursos**
  - Curso Superior Universitario Coaching Personal
  - Coaching Profesional y Empresarial
  - Técnicas de comunicación Política
  - Comunicación efectiva y practica
  - Dirección y Gestión de Empresas
  - Liderazgo y motivación de equipos
  - Autoestima y seguridad personal
  - Marketing Digital
  - Herramientas Clave del Coaching de Negocios
  - Mindfulness

