

## OBJETIVOS.

- Sucede con cierta frecuencia en las empresas que muy **buenas ideas** que son y expuestas en una presentación, no tienen tanto éxito como se espera porque no se transmiten de la **forma más adecuada**.
- La comunicación efectiva de ideas, proyectos, resultados, etc. y la “venta” eficaz, se hace no ya una tarea importante sino una **actividad clave**. Para ello, conseguir dinámicas eficaces para lograr el interés y saber desarrollar **claves de comunicación** para la presentación con sus interlocutores es esencial.
- Desarrollaremos de forma personal y sencilla, pero muy útil y práctica las cualidades que más importan para el éxito de cualquier presentación. Y todo ello de un modo dinámico, con **colaboración activa de cada participante**, y con una metodología práctica que les motive durante el desarrollo del taller.

**Inscripción a través Vocalía SEFAP.**

*Con el patrocinio de Novo Nordisk Pharma S.A.*



# CURSO COMUNICACIÓN CIENTÍFICA EFICAZ (2ª FASE)

**Valencia, 22 de febrero de 2019**  
**Horario de 16:00 a 20:00 h**  
**Hotel Prymus en C/Menorca 22**



# CURSO COMUNICACIÓN CIENTÍFICA EFICAZ (2ª FASE)

*15'00 a 16'00 Cocktail*

## PROGRAMA

### 1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

### 2. INICIANDO UNA COMUNICACIÓN CIENTÍFICA EFICAZ.

- Breves Presentaciones (desarrolladas voluntariamente) por participantes.
- Videofilmación y análisis.
- Resumen de Puntos Fuertes y posibles áreas de mejora.

### 3. EL INICIO: LAS CLAVES DE UNA BUENA INTRODUCCIÓN.

- El Dominio del Miedo.
- Comunicación no verbal: Dominio del silencio / del espacio físico.
- Poder Vs. Autoridad en el primer minuto.

### 4. LENGUAJE NO VERBAL Y CORPORAL.

- Comunicación no-verbal: Gestos / movimientos / Contacto visual.
- Presentación No verbal desarrollada voluntariamente por participantes.
- Videofilmación, análisis y conclusiones a obtener.

### 5. EL IMPACTO DEL APOYO AUDIOVISUAL.

- Elementos básicos de la preparación de las diapositivas.
- El manejo de apoyos audiovisuales y los errores más fácilmente evitables.
- Análisis de diapositivas aportadas (voluntariamente) por los participantes.

### 6. LAS PREGUNTAS DE LOS PARTICIPANTES Y SU MANEJO.

- Diferentes tipos de participantes y su predisposición.
- Seis diferentes modos de abordar las respuestas.

### 7. STORYTELLING: EL ARTE DE IMPACTAR CON HISTORIAS.

- Breves Presentaciones (desarrolladas voluntariamente) por participantes.
- Videofilmación y análisis.
- Resumen de los Puntos Fuertes de cada una y posibles áreas de mejora.

### 8. PLAN DE ACCIÓN PERSONAL.

- Plan de Aplicación Personal.
- Resumen y conclusiones
- Bibliografía.

### **CONSIDERACIONES IMPORTANTES:**

#### **Cada participante debería traer a la reunión:**

- Una **presentación breve** (propia o ajena, científica o no...) en formato PowerPoint. (No es absolutamente obligatorio pero sí muy recomendable.)
- Una **historia, anécdota, situación especial**, etc que le haya sucedido a lo largo de su vida profesional.