

## **LAS TRES CAPACIDADES QUE DETERMINAN EL ÉXITO PROFESIONAL. 22 Y 23 DE ABRIL**

### **A QUIÉN VA DIRIGIDO**

A cualquier tipo, categoría o nivel profesional de trabajadores, porque todos deben contar con las herramientas que se adquieren en este curso. Directivos, ejecutivos y responsables de equipos, o aspirantes a ocupar esos puestos.

### **OBJETIVOS**

- Lograr una personalidad imbatible, capaz de actuar con independencia y criterio propio.
- Comunicar con seguridad y placer escénico siempre, en la interlocución individual, en las reuniones de empresa, e incluso ante públicos numerosos o en situaciones exigentes.
- Dominar el diálogo, entendido no como simple conversación, sino como una herramienta estratégica para resolver conflictos, generar acuerdos y liderar equipos.
- Este curso supone una oportunidad singular para adquirir competencias que acompañarán al profesional durante toda su vida.

**Como dato singular, esta formación fue calificada como “el mejor curso de ventas”, ante su equipo de 250 ejecutivos, por la directora comercial de una gran empresa internacional, formada y ejerciente durante años en Estados Unidos e Inglaterra.**

### **CONTENIDOS**

#### **MÓDULO I. El éxito se basa en la solidez psicológica del individuo.**

- El auténtico amor propio como base del éxito personal y profesional
- El miedo escénico como grave obstáculo vital
- Concepto de placer escénico
- Destrucción del miedo, y conquista del placer escénico
- Cómo ser libre, y superar la dependencia del “qué dirán”
- La aceptación de las áreas personales: Presencia, voz, carácter, historia, economía, poder e ignorancia
- Relación entre pensamiento y expresión

#### **MÓDULO II. La comunicación**

- Las partes de toda intervención oral: introducción, desarrollo y conclusión
- La organización de las ideas mediante guiones claros

## **LAS TRES CAPACIDADES QUE DETERMINAN EL ÉXITO PROFESIONAL. 22 Y 23 DE ABRIL**

- La conquista y el mantenimiento de la atención del interlocutor o del público
- La utilización consciente de la voz, el gesto y el silencio
- La intervención improvisada, y la intervención preparada
- La conducción eficaz del coloquio
- Actuaciones presenciales, o a través de radio y televisión

### **MÓDULO III. El diálogo, instrumento esencial para la cooperación, la resolución de conflictos y la toma de decisiones colectivas.**

- Qué significa dialogar.
- Su diferencia con conversar, discutir, debatir y negociar
- La actitud intelectual necesaria para dialogar
- La imbatibilidad personal como condición imprescindible para dialogar
- Coexistencia entre firmeza y provisionalidad de criterios
- La escucha auténtica
- El diálogo como base del buen ambiente en las empresas

### **DURACIÓN**

8 horas

### **FECHA**

22 y 23 de abril de 2026

### **HORARIO**

De 16:00 a 20:00 horas

### **PONENTE**

**Ángel Lafuente** que lleva seis décadas formando, mediante un método original, a decenas de miles de personas, y denunciando que, incluso los sistemas académicos más avanzados del mundo omiten en sus programas tres materias esenciales para cualquier persona; pero, señaladamente, para los trabajadores de cualquier nivel laboral. Licenciado en Filosofía, por las Universidades de Comillas y Complutense, y Graduado en Psicología. Formador en Universidades, Escuelas de negocio, Partidos, Medios de Comunicación, Empresas, Sindicatos y Entidades públicas. Quienes han asistido a sus cursos destacan el impacto personal y profesional que producen. Así lo acredita el testimonio emitido por un muy conocido empresario, que refleja hasta qué punto esta formación penetra en el núcleo de

## **LAS TRES CAPACIDADES QUE DETERMINAN EL ÉXITO PROFESIONAL. 22 Y 23 DE ABRIL**

la personalidad: "Qué pocas veces me he emocionado hasta las lágrimas escuchando a una sola persona durante horas, sin desconectar un solo segundo, sin sentir cansancio, sin aburrirme ni un instante. Nunca imaginé.

### **PRECIO**

**195,00€**