

**LAS TRES CAPACIDADES QUE DETERMINAN EL ÉXITO PROFESIONAL:  
LOGRAR UNA PERSONALIDAD IMBATIBLE.  
HABLAR, INCLUSO EN PÚBLICO, CON PLACER ESCÉNICO.  
DOMINAR EL DIÁLOGO.  
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**

**LAS TRES CAPACIDADES QUE DETERMINAN EL ÉXITO PROFESIONAL:  
LOGRAR UNA PERSONALIDAD IMBATIBLE.  
HABLAR, INCLUSO EN PÚBLICO, CON PLACER ESCÉNICO.  
DOMINAR EL DIÁLOGO.  
22 Y 23 DE ABRIL**

**MÓDULO II. La comunicación**

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

**LAS TRES CAPACIDADES QUE DETERMINAN EL ÉXITO PROFESIONAL:  
LOGRAR UNA PERSONALIDAD IMBATIBLE.  
HABLAR, INCLUSO EN PÚBLICO, CON PLACER ESCÉNICO.  
DOMINAR EL DIÁLOGO.  
22 Y 23 DE ABRIL**

**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 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 salir de un curso tan **transformado**, y al mismo tiempo, **siendo más "yo" que nunca**. ¿Cómo es posible que me haya dejado una huella tan Profunda?

Es muy frecuente que se afirme que este curso cambia el ambiente laboral en las empresas.

**PRECIO**

**195,00€**