

MEJORA TU COMUNICACIÓN NO VERBAL Y VERBAL PARA VENDER, VENDERTE, COMUNICAR Y BRILLAR MÁS PROFESIONALMENTE

22, 23 Y 24 DE SEPTIEMBRE

A QUIÉN VA DIRIGIDO

A todo tipo de trabajador@s y profesionales, especialmente a es@s que estén de cara al público, que requieran vender y/o venderse, o que estén en un proceso de mejora y exploración profesional.

OBJETIVO

Aprender a mejorar nuestra comunicación para ganar más confianza, poder y recursos a la hora de mostrarnos y expresarnos delante de una sola persona, de un petit comité o de un gran grupo en una sala o auditorio.

PROGRAMA

Conclusión del Dr. Mehrabian, su aplicación en las artes, y en la vida cotidiana del ser humano desde el origen del *Homo sapiens*.

Práctica y trabajo de la voz:

- Breve teoría y ejercicios de calentamiento y profundización mediante técnicas de yoga ejercicios de dicción y pronunciación
- Ejercicios de la columna de aire; modulación y juego de la voz mediante ejercicios teatrales y musicales.

Práctica, trabajo y juegos corporales:

- Los tres ejes corporales; secuencias mimadas individuales sencillas y avanzadas
- Los cuatro elementos, las cuatro estaciones del año y los animales como fuente de imitación e inspiración corporal;
- Juego con las palabras; poesía y mimodinámica.

Elevator pitch:

- ¿Qué es, cómo prepararlo y abordarlo? Buenas prácticas.
- Práctica individualizada, colectiva y coaching específico.

MEJORA TU COMUNICACIÓN NO VERBAL Y VERBAL PARA VENDER, VENDERTE, COMUNICAR Y BRILLAR MÁS PROFESIONALMENTE

22, 23 Y 24 DE SEPTIEMBRE

Story-telling:

- ¿Qué es, cómo prepararlo (o no) y abordarlo?
- Buenas prácticas y puntos esenciales para que funcione.
- Práctica individualizada, colectiva y coaching específico.

Coaching individualizado y colectivo para reducir errores e incrementar fortalezas en la comunicación de cada un@ de l@s alumn@s.

METODOLOGÍA

Con ciertas explicaciones teóricas y una gran diversidad de ejercicios prácticos, me baso en la metodología que denomino “dinámica de grupos equipotencial y vivencial”: me esfuerzo para que tod@s l@s alumn@s intervengan, colaboren y aprendan aportando al grupo y aprendiendo de mí y de l@s demás mediante un incremento en la confianza basada en la utilidad e interés de lo que propongo, lo que hacemos, hablamos e incluso lo único y especial que vivimos junt@s.

DURACIÓN

12 horas

FECHA

22, 23 y 24 de Septiembre de 2026

HORARIO

De 16:00 a 20:00 horas

LUGAR

Cámara Oficial de Comercio de Gran Canaria. C/ León y Castillo, 24

PONENTE

Rubén Arroyo: Profesional del mundo del teatro y formador de profesionales a nivel de

**MEJORA TU COMUNICACIÓN NO VERBAL Y VERBAL PARA
VENDER, VENDERTE, COMUNICAR Y BRILLAR MÁS
PROFESIONALMENTE
22, 23 Y 24 DE SEPTIEMBRE**

comunicación y habilidades, cuenta con experiencia en España, Francia e Inglaterra tanto en el sector público como en el privado en artes, hostelería, servicios y agricultura.

COSTE CURSO

205,00 €