

**DIRIGIDO A:**

Los Cursos de Formación de Formadores, van dirigidos a todas las personas de la Empresa que una de sus funciones sea la formar y entrenar a los distintos colaboradores que forman su equipo.

**OBJETIVOS:**

Potenciar sus habilidades de comunicación comercial para que su imagen como formador del equipo salga mucho más potenciada. Vencer el miedo escénico, a "hablar en público." Dotarles de herramientas, técnicas y trucos para convertirlos en mejores oradores.

**SISTEMA PEDAGÓGICO:**

Partiendo de simulaciones propuestas por el formador, se aplicarán a los casos reales de los participantes al curso. Grabación en vídeo de distintas intervenciones para analizar puntos débiles a mejorar y puntos fuertes a potenciar.

**PROGRAMA****| Habilidades Comunicativas.**

- | Conocimiento del Individuo a formar.
- | Vencer el "miedo" a hablar en público.
- | Principales barreras de la Comunicación. ¿Cómo salvarlas?
- | Autoevaluación de puntos a mejorar y a potenciar de nuestra comunicación
- | Desarrollar las habilidades comunicativas del formador.
- | Entonaciones adecuadas. Modulación de la voz. Enfaticación. | Volumen de voz. Velocidad de pronunciación.
- | La comunicación Gestual. | La importancia de los gestos. ¿Transmitimos lo que queremos transmitir?
- | Los silencios, las miradas. Manejos adecuados.
- | Campos de Propiedad.
- | Dominio del Arte de Preguntar.
- | Actitudes adecuadas ante el Grupo.
- | La seguridad.
- | Posición de Liderazgo ante el Grupo.

**| Técnicas de Formación de Formadores.**

- | Dominio de la materia a impartir.
- | Ideas claras.
- | La entrada y la presentación.
- | Cómo captar el interés de todos los participantes.
- | Normas básicas para conseguirlo.
- | Arquetipos de individuos a formar.
- | Manejo de distintos comportamientos de los individuos dentro del grupo.
- | Tratamientos específicos ante distintos problemas que pueden surgir.
- | Técnicas específicas de "Formación de Formadores"
- | ¿Cómo hacer que participen todos los miembros del grupo?.
- | Ejercicios y entrenamientos prácticos a lo largo del Curso

**BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**[interesados@consultorescomerciales.es](mailto:interesados@consultorescomerciales.es)

Título del Curso \_\_\_\_\_ Teléfono de Contacto \_\_\_\_\_  
Fecha y lugar del Curso \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_  
Asistente \_\_\_\_\_ C.I.F. \_\_\_\_\_  
Empresa \_\_\_\_\_ C.P \_\_\_\_\_  
Dirección \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_  
Población \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_  
Persona de Contacto \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

[Consultar Fechas](#)**2,5 Días - 20 Horas****771 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3  
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)  
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793