



Saber qué, cómo y a quién comunicar algo es fundamental para conseguir el objetivo que pretendemos con tal acción.

Manejar técnicas de presentación, así como saber estructurar la misma, es crítico para transmitir seguridad y confianza. Manejar una buena comunicación no verbal nos aportará un valor incalculable que antes no conocíamos.

■ TEMARIO

- SESIÓN 1** La clave del éxito
- SESIÓN 2** Audiencia y sus necesidades
- SESIÓN 3** Perfil de la audiencia
- SESIÓN 4** Entorno
- SESIÓN 5** Comunicación no verbal
- SESIÓN 6** La voz
- SESIÓN 7** Contenido y estructura de presentaciones
- SESIÓN 8** Recomendaciones

■ PROFESOR TITULAR



Juan Ignacio Martínez
Consultor y fundador de Socialnautas.
Director Internacional de formación en
ALARCO.