



Sobre el autor

José María Buceta (1956) es doctor en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid y Máster de Ciencia en Psicología Clínica por la Universidad de Manchester.

En la actualidad es profesor de Psicología en la sede central de la UNED y director de los Masters en Psicología del Deporte y Psicología del Coaching de esa universidad.

Durante seis años (2001-2007) dirigió el Gabinete de Psicología deportiva del Real Madrid. Autor de veinte libros y numerosos artículos, tiene un reconocido prestigio como conferenciante y experto en el arte de Hablar en Público, asesorando a directivos de empresas, entrenadores deportivos y otros profesionales.

Sus cursos sobre Hablar en Público, muy prácticos, han ayudado a personas de todos los rincones de España y algunos países extranjeros.

Web

<http://chemabuceta.blogspot.com.es/2013/03/les-suelto-el-rollo-y-ya-he-cumplido.html>

<http://www.youtube.com/watch?v=684EPIKjosc&feature=youtu.be>

Organiza

CENTRO DE ENSEÑANZA LÓPEZ ARCE C/ Cid, 22
-02002-ALBACETE
www.lopezarce.com
Tel: 967 21 16 65

Email: lopez.arce@ono.com;
elenacela@ono.com;
llanosfajardocela@ono.com

Lugar

Edificio TOSCANA
C/Rosario, 6, planta 6ª puerta 2
ALBACETE

Material

Los participantes deben asistir provistos de teléfono móvil.
Recibirán apuntes exclusivos sobre "Hablar en Público".

Fechas

12 Y 13 de julio de 2013.

Viernes (12 de Julio): 10,00 a 14,00 y 16,00 a 20,00

Sábado (13 de Julio): 10,00 a 14,00 y 16,00 a 20,00

Cuota

Al ser un curso eminentemente práctico, las plazas son limitadas y la asistencia imprescindible desde el comienzo al final del curso. Los participantes deben llevar teléfonos móviles con cámara de video para grabar sus intervenciones. El precio asciende a 220€ (con la comida incluida del viernes y el sábado). El curso puede ser subvencionado por la medio de los créditos de formación, si dispone de ellos (póngase en contacto con nosotros para ampliar esta información).

Plazo

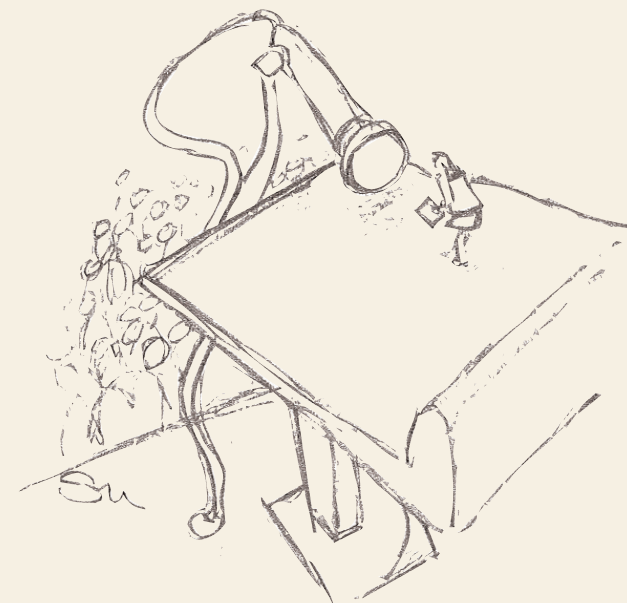
El plazo para hacer la inscripción y pago es hasta el **28 de Junio de 2013** (inclusive). Número de cuenta donde hay que hacer el ingreso: 3190 0092 60 0271383424. Se reservará plaza por riguroso orden de inscripción (Entrega de datos con justificante de pago.) Se puede enviar escaneado por correo electrónico a las direcciones facilitadas anteriormente.



Centro de Enseñanza López Arce

C/ Cid, 22 - 02002 Albacete ☎ 967 21 16 65

= GARANTÍA DE CALIDAD



HABLAR EN PÚBLICO

CURSO PRÁCTICO

Impartido por el **Dr. José María Buceta**, profesor de Psicología de la UNED, reconocido especialista en el arte de hablar en público

Presentación

Hablar en público: principales errores. Justo lo que hay que hacer para que la audiencia se duerma, desconecte, “vaya por libre” o se arrepienta de haber venido.

Miedo a hablar en público. “Llevo varios días agobiado pensando que voy a bloquearme”.

Nivel de activación óptimo. Como Messi: “mi mejor estado de forma para rendir al máximo”.

Habilidades no verbales. “Desconfía del que cuando ríe no mueve la tripa (proverbio chino) y del que cuando habla no te mira (anónimo)”

Habilidades paralingüísticas. “Monotonía no, gracias”.

Habilidades verbales. “El orador sabía mucho: tanto que no nos hemos enterado”

Habilidades organizativas. ¿Disciplina alemana o improvisación latina?

Habilidades relacionadas con los materiales de apoyo. ¡Libertad para los esclavos del power point!



Programa

Muchas personas se ven obligadas a hablar en público. Presentaciones comerciales, intervenciones en reuniones, discursos, arengas, alegaciones en público, conferencias, clases, presentaciones en congresos, ruedas de prensa, exámenes orales y otras situaciones requieren comunicarse mediante la palabra con grupos de personas, conocidas o no, más o menos grandes. En muchos casos, el miedo a hablar en público y la falta de habilidades provocan, si es posible, evitar esta responsabilidad; y cuando no es factible, una intervención deficiente e ineficaz. Con bastante frecuencia, los oradores tienen cosas interesantes que decir, buenos productos que vender, mensajes importantes que dar, valiosos conocimientos que transmitir... y sin embargo, una mala presentación lo arruina o minimiza.

¿Qué es lo más importante de una presentación en público? Sin duda, no lo que el orador dice, sino lo que la audiencia asimila de lo que dice; y para conseguir que asimile lo que el orador pretende, resulta crucial interesarla, captar su atención, involucrarla, transmitir una emoción, no perderla en el transcurso de la exposición, y conseguir el impacto de los mensajes que se consideren prioritarios. ¿Cómo se logra esto? Evidentemente, no “soltando” de cualquier manera “el rollo” que el orador ha preparado, a menudo exhaustivamente con elaboradas e interminables transparencias, sino utilizando determinadas técnicas que tienen que ver con la forma en que el orador aparece y actúa ante la audiencia y transmite los contenidos.

Básicamente, las habilidades para hablar en público de manera eficaz, es decir, obteniendo el máximo provecho de la presentación en público, se sitúan en las siguientes categorías: habilidades para autorregular el nivel de activación y controlar el miedo a hablar en público y otras emociones; habilidades no verbales; habilidades paralingüísticas, habilidades verbales, habilidades organizativas y habilidades relacionadas con el uso de materiales de apoyo. El propósito de este curso intensivo es comentar y, sobre todo, practicar estas habilidades, de forma que los asistentes conozcan e inicien el camino para optimizar sus presentaciones en público.

¿A quién va dirigido?

Profesionales interesados en mejorar sus habilidades para hablar en público, estudiantes que se ven obligados a exponer en público, desempleados que tienen que superar una entrevista, todas aquellas personas que necesiten desarrollar habilidades para transmitir mejor su mensaje.

NOMBRE:.....

APELLIDOS:.....

SITUACIÓN LABORAL:.....

EMPRESA:.....

CARGO:.....

DNI:.....

DIRECCIÓN:.....

LOCALIDAD:.....

CP:.....

TF.FIJO:.....

TF.MOVIL:.....

CORREO ELECTRÓNICO:.....

NºCUENTA/Domiciliación Bancaria:.....

ACEPTO LAS NORMAS DE ÉSTE CENTRO

SI

NO

FIRMA