

Formación de formadores





Fecha | Último trimestre 2022.

Modalidad | Presencial + e-learning

Horario | Presencial: 9:00 a 14:00 y 15:30 a 17:30 horas.
E-learning: Plataforma abierta 24/7.

Duración | 24 horas (14 presenciales + 10 e-learning)

OBJETIVOS

Impartir un curso es mucho más que hablar bien en público. Requiere aplicar criterios “pedagógicos” que nos faciliten el logro de los objetivos concretos de la formación, así como saber gestionar y dinamizar el grupo de la manera más eficaz posible. Es además esencial, en un momento de saturación de información, dominar técnicas que nos permitan captar la atención de nuestra audiencia y lograr capacidad de influencia y credibilidad.

Los objetivos de este programa son:

1. Conocer y **practicar técnicas de comunicación eficaz** para la impartición de un curso.
2. Aprender cómo preparar y **estructurar adecuadamente un curso**, e identificar qué tipo de recursos utilizar.
3. Identificar y **gestionar los obstáculos y resistencias al aprendizaje** más habituales.
4. Desarrollar buenas **habilidades de interacción y dinamización** con los grupos de formación que faciliten el aprendizaje.

PROGRAMA

1 / Impartición de la formación

- Diferencias entre comunicar y transmitir información. Ejemplos.
- Mecanismos de influencia.
- Objetivos, estructura, tiempo, contenidos.
- El “arranque” y la gestión de los “los primeros minutos”.
- Cómo gestionar el “desaprendizaje” para volver a “aprender”.
- Inteligencia emocional aplicada a la formación.
- Cómo combinar diferentes metodologías de impartición.
- Aplicación de técnicas de storytelling para la explicación de conceptos. De la información a una experiencia emocional.
- Construcción creativa de ejemplos. Método inductivo vs deductivo.
- Comunicación asertiva y situaciones difíciles.
- Gestión del grupo:
 - ✓ Fomento de la participación.
 - ✓ Canalización de ideas.
 - ✓ Dinámicas de grupo.
- Prácticas del módulo.

2 / Comunicación eficaz

- Credibilidad y fluidez
- Cómo usar los canales de comunicación/aprendizaje: visual, auditivo, kinestésico.
- Cómo captar la atención y mantenerla. Técnicas de persuasión.
- Tono, voz, ritmo, control y naturalidad.
- Lenguaje no verbal y paraverbal.
- Construcción de los mensajes:
 - ✓ La influencia del lenguaje.
 - ✓ Ejemplos, anécdotas, metáforas, analogías.
 - ✓ Conexión emocional con la audiencia. “Contextualizar”.
- Cómo resaltar lo importante: el “arte” del titular y del cierre.
- El lenguaje audiovisual.
- La formación a través de medios digitales.
- Puesta en escena general.
- Prácticas del módulo.
- GRABACIONES EN VIDEO: revisión y feedback.



PONENTE

Eduardo Herrero Salinero
Socio-Director de TRESGENIA.



Consultor y formador con una amplia experiencia en el desarrollo de competencias directivas, comerciales y profesionales.

Coach ejecutivo por La Salle International Graduate School, y certificado por AECOP (Asociación Española de coaching ejecutivo-organizativo y mentoring).

Anteriormente al año 2007 trabajó durante quince años en el sector de las tecnologías de la información ocupando diferentes puestos de responsabilidad.

DIRIGIDO A

Perfiles senior del sector asegurador que no pertenezcan al departamento económico-financiero, y que necesiten entender cómo funcionan las finanzas.

Perfiles junior que quieran introducirse o ampliar sus conocimientos en las finanzas del sector asegurador.

PRECIO

Entidades Adheridas: 473,20 euros + 21% IVA

Entidades No Adheridas: 709,20 euros + 21% IVA

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Acción formativa bonificarle a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo).

Para más información contacte con barbara.sequera@icea.es

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Aulas presenciales de ICEA hasta completar aforo.

La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.

Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.

Si desea más información, contacte con nosotros:
formacion@icea.es

ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es

