

## 6ª ACCIÓN FORMATIVA

### TÍTULO ACCIÓN FORMATIVA: Comunicación comercial, cómo hacer presentaciones impactantes y eficaces en público

Acción:	Comunicación comercial, cómo hacer presentaciones impactantes en público
Línea de Actuación:	Formación Técnica
Objetivo:	Aprender técnicas para la comunicación comercial destinada a contextos como: charlas en colegios e IES, ferias y atención a familias de alumnos.
Profesor:	Doroteo González Pastor
Responsable:	Sonia Garrote Fernández Unidad de Innovación Docente y Tutorial sgarrote@uemc.es
Metodología	Eminentemente práctica atendiendo al perfil de las personas que participan en la acción formativa; el colectivo será utilizado como recurso de aprendizaje sobre la base de la cotidianidad de sus experiencias. Se van a trabajar propuestas que faciliten herramientas de autoanálisis, propicien la reflexión y generen iniciativas personales de intervención inmediata en el entorno de trabajo más próximo.
Duración:	8 h
Fecha:	Del 20 al 23 de marzo de 2018
Horario:	9:00-11:00
Aula:	1225

## DESTINATARIOS

Personal de Administración y Servicios

## INSCRIPCIÓN

La inscripción se realiza por vía electrónica en el siguiente enlace:

<https://unidt-form.uemc.es/comunicacioncomercial/>

Plazo tope para la inscripción: **16 de marzo de 2018 hasta las 14:00**

Número máximo de plazas: 20

Si durante la inscripción se plantean dudas o problemas contacta con Sonia Garrote en sgarrote@uemc.es.

## CONTENIDOS

- Técnicas para llamar la atención del auditorio, despertar el interés...preferentemente para un público entre 16 y 18 años (el antes, el durante y el después).
- Construcción del discurso: las ideas como soporte de los contenidos.
- Expresión oral: cómo hablar correctamente en público.
- Uso de la entonación.
- Técnicas de persuasión.
- Comunicación no verbal.
- Otro tipo de comunicación: la importancia de una comunicación escrita eficaz.
- Comunicación improvisada: enfrentarse a preguntas y situaciones inesperadas.