

Leadership Series

Comunicación Personal y Liderazgo

Mayo - Junio 2013

Barcelona





Beneficios

- Incrementar el conocimiento y la comprensión del lenguaje no verbal
- Comunicar con claridad, generar credibilidad y confianza: convencer
- Desarrollar estrategias de comunicación eficaces para vender y liderar equipos

Participantes

- Directivos del área comercial
- Directivos de marketing involucrados en presentaciones de venta
- Directivos de todas las áreas funcionales con equipos a su cargo, interesados en mejorar su capacidad de liderar y avanzar en su carrera profesional.

¿Qué hacen los vendedores ganadores?

¿Qué hacen los líderes de equipos con mejores resultados?

Potencian sus habilidades de comunicación personal para influir, convencer y vender. Son excelentes en la escucha activa y han descubierto los secretos de la comunicación no verbal.

La “inteligencia no verbal” supone incrementar nuestra capacidad de comprensión, de descifrar que está pasando, que nos están diciendo, acceder a un nivel superior de influencia, incrementar la capacidad de empatizar, generar confianza y modular la negociación.

Venden más y obtienen mejores resultados de sus equipos porque son excelentes en la escucha activa, son capaces de interpretar los gestos, las expresiones, las actitudes, y entender que están pensando o sintiendo los demás. Dominan su propio lenguaje corporal, son conscientes de lo que comunican con sus gestos, con la mirada, con el tono de la voz.

El programa se centra en el entendimiento y mejora de los procesos de comunicación personal para incrementar la eficacia de nuestra comunicación ventas, gestionando equipos o vendiendo. La combinación de metodologías de training & mentoring permite elaborar un plan de trabajo individual, diagnosticar los aspectos a mejorar y adquirir las herramientas necesarias para una mejora progresiva y continua en su comunicación.

Modelo de Aprendizaje

Training & Mentoring

Jornadas presenciales: 2 días completos.

Es un programa de aprendizaje dinámico y participativo con un seguimiento individualizado por parte de los profesores.

El equipo de profesores proporcionará feedback y efectuará la crítica constructiva, individualizada a cada participante, puntos fuertes a potenciar, áreas de mejora y factores críticos. Se recomendarán diferentes tipos de ejercicios para un aprendizaje continuado y conseguir una mejora progresiva. Ejercicios de voz, lenguaje no verbal, presentaciones en público y grabaciones en vídeo.

Mentoring individual

El participante propone su objetivo personal y a partir del diagnóstico efectuado de los puntos a potenciar o problemas a solucionar se plantea un programa de trabajo.

Dos entrevistas individuales de una hora cada una. La primera entrevista se programará una semana después de las jornadas y la segunda transcurrido un mes.

Seguimiento online

Cada participante seguirá su propio programa de entrenamiento, con ejercicios y recomendaciones específicas para lograr sus objetivos como comunicador.

El seguimiento se realizará online y los participantes dispondrán además de una plataforma con foros, temas de discusión, artículos, links, vídeos, etc.

Currículum

1. Gestión personal y comunicación (día 1 - mañana)
 - Auto conocimiento.
 - Credibilidad.
 - Emociones, empatía, cómo incrementar la autoridad natural.
2. Lenguaje no verbal e influencia (día 1 - tarde)
 - Emociones básicas y expresiones faciales.
 - El impacto de la voz en la comunicación.
 - Gestos y su significado.
 - Generar confianza y credibilidad.
 - Causar una buena impresión.
 - Identificar el engaño.
3. Estrategias de liderazgo influyente y lenguaje verbal (día 2 - mañana)
 - Estilos de aprendizaje.
 - Estilos de comunicación personal y de liderazgo.
 - Elaboración de mensajes.
 - Patrones de discurso.
 - Storytelling y metáforas, construir mensajes memorables.
- 4- Comunicación personal para las ventas (día 2-tarde)
 - Leer y comprendes el lenguaje corporal del cliente
 - Controlar tu propia comunicación no verbal
 - PNL, programación neurolingüística

Profesorado

PROFESORADO



Catalina Pons

Apasionada del marketing digital actualmente es consultora asociada en Epsilon Tec, consultoría de marketing digital especializada en Social Media Intelligence. En su trayectoria profesional se especializó en marketing de servicios y reputation management. En su etapa como directora de Marketing y Comunicación corporativa de ESADE adquirió mucha experiencia en branding, gestión de la reputación y comunicación pública. Desde entonces una de sus principales áreas de expertise es la comunicación personal como competencia clave para el liderazgo. Con La Fura dels Baus dirigió la producción de la Ceremonia de Inauguración de la Olimpiadas, Barcelona 92. Ha trabajado con marcas como CAMPER, IBEROSTAR o Mercedes Benz entre otras. Inició su actividad docente en ESADE una vez finalizado el programa MBA, en 1.989. Diseñó los programas de marketing de servicios y comunicación para los programas de Gestión Sanitaria, Gestión de servicios públicos, Gestión Cultural, MBA y licenciatura en Administración y Dirección de Empresas. Co-dirigió con Luis Bassat, Presidente de Ogilvy & Mather's, el programa de creatividad publicitaria, 100% creativity

Catalina Pons es licenciada en medicina, Universidad de Barcelona. MBA y Diplomada en investigación avanzada en ciencias de la gestión, DEA, por ESADE.

catalinapons.com

[@catalinapons](https://twitter.com/catalinapons)



Andrés Raya

En 1989 inició su colaboración con ESADE como colaborador académico. Ha sido Director General y Vicepresidente de Diesel Tiendas España y Guess ? En España Francia y Portugal. Manager Director en Grup Pyrénées. Desde 2012 es Director Académico del Área de Customs de ESADE Executive Education y responsable del segmento de Partnership territorial y sectorial. Desde 2004 es director del programa de Liderazgo de Personas y Gestión de Equipos de ESADE Executive Education, titular de la asignatura Troncal en el MBA PT de Liderazgo de personas y titular de la asignatura de Intensificación en el MBA PT Liderazgo y gestión del talento en entornos de cambio intenso. Ha dirigido proyectos de consultoría institucional y ha participado en algunos de los proyectos de cambio mayores que se han vivido en España en sectores tan emblemáticos como el financiero o el asegurador. Es miembro de consejo de diversas empresas de sectores como la investigación biomédica, medicina regenerativa, distribución, moda, TIC, logística avanzada, etc. Como investigador es cotitular de la PATENTE Núm. 201131906/4 "PROCEDIMIENTO PARA PREPARAR PRODUCTOS DE TERAPIA CELULAR O INGENIERÍA TISULAR" en colaboración con BANC DE SANG I TEIXITS de Barcelona. 25 de Noviembre de 2011.

andresraya.com

[@andresraya](https://twitter.com/andresraya)

NOTA: Puede consultarse el CV completo del profesorado en www.esade.edu/profesores

Información y Admisión

LUGAR DE REALIZACIÓN

ESADE Business School
Executive Education
Av. Esplugues, 92-96
08034 Barcelona
Tel. +34 932 806 162

DURACIÓN Y CALENDARIO

Comunicación Personal y Liderazgo
Días 14 y 15 de mayo de 2013

De 9.00h a 18.30h

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

1.950 €

1.465 € Miembros de ESADE Alumni

Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas empresas que inscriban varios participantes en el mismo programa o en varios programas dentro del mismo año académico. Este importe incluye la enseñanza, el material docente y los servicios de restauración.

Programa, fechas, importe y profesorado sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

PARA MÁS INFORMACIÓN

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre los Programas o el proceso de admisión y presentar la Solicitud de Admisión, dirigiéndose a:

Barcelona - Cristina Duarte
cristina.duarte@esade.edu
ESADE Business School
Executive Education
Av. Esplugues, 92-96. 08034 Barcelona
Tel. +34 932 806 162
Fax +34 932 048 105

▶▶ www.exed.esade.edu

Liderazgo de Capacidades Directivas

**EXECUTIVE
EDUCATION**

Campus Barcelona · Pedralbes
Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
T. +34 932 806 162
F. +34 932 048 105

Campus Barcelona · Sant Cugat
Av. de la Torreblanca, 59
08190 Sant Cugat, Barcelona
T. +34 932 806 162

Campus Madrid
Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
T. +34 913 597 714
F. +34 917 030 062

Campus Buenos Aires
Av. del Libertador, 17.175
Beccar – San Isidro
B1643CRD Argentina