
FORMACION PARA FORMADORES

1. *Presentación*

En la actualidad, las actividades profesionales exigen a los colaboradores de las empresas el enfrentar auditorios o desarrollar el rol de facilitadores en la formación empresarial; en este contexto, se presenta la necesidad de potenciar al máximo la comunicación de estas personas. En respuesta a esta necesidad se ofrece el Taller de Formación para Formadores con las siguientes características.

2. *Descripción del curso*

Objetivos

Fortalecer y desarrollar las destrezas comunicativas de los participantes mediante el análisis y la práctica intensiva de de herramientas de forma y de fondo en el manejo de auditorios. Todo esto apunta a consolidar aquellas competencias que le permitirán al participante mejorar su proyección profesional y su desarrollo personal.

Objetivos complementarios.-

Los objetivos complementarios se resumen de la siguiente manera:

- ❖ Establecer criterios teóricos de la comunicación y del manejo de auditorios.
- ❖ Priorizar la práctica de las herramientas proporcionadas.
- ❖ Integrar elementos de P.N.L al desarrollo de todas las temáticas.
- ❖ Retroalimentar con criterios técnicos las oportunidades de mejoramiento.

Modalidad de estudio

El programa de capacitación se llevará a cabo a través de la modalidad de estudio presencial.

Metodología

El método pedagógico utilizado es el C3, el cual consiste en despertar la *conciencia* del participante con respecto a los temas tratados mediante inducciones muy concretas, motivar la aplicación de las herramientas en el *contexto* específico de cada participante, desarrollar el *criterio* para la adaptación y ejecución de los principios aprehendidos en el entrenamiento.

Este método está apuntalado por la ejecución de dinámica, ejercicios, talleres, prácticas individuales y grupales, junto con filmaciones que serán retroalimentadas en el desarrollo del curso.



Contenido

MODULO 1:

DIAGNÓSTICO COMUNICATIVO

Paradigmas de comunicación.
Aspectos psicológicos y actitudinales.
Elementos de personalidad involucrados en la comunicación.
Evaluación de la comunicación.
Pruebas y retroalimentación.
Comunicación: fondo y forma.
Objetivos de la comunicación y del comunicador.
Perfil del comunicador eficaz.

PLANIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN

Decidiendo por anticipado el resultado de la presentación.
Ordenamiento del proceso.
Estructura de la presentación eficaz.
Planificación y emoción.
Desarrollo de la emotividad.
Análisis de los estilos comunicativos.
Prácticas y evaluaciones.

COMUNICACIÓN Y SUS VARIANTES.

Comunicación no verbal.
El impacto de los gestos.
Filmaciones y retroalimentación.
Comunicación verbal.
Control verbal.
Uso y abusos de las palabras.
Control de muletillas.
Ejercicios de improvisación.

MODULO 2:

ACCIÓN E INTERACCIÓN

Herramientas para captar la atención.
Control del auditorio.
Generación y mantenimiento del interés.
La importancia de hacer preguntas positivas.
Retroalimentación y refuerzo positivo.
Manejo de preguntas y respuestas.
Rapport con el auditorio.

LOS DETALLES EN LA PRESENTACIÓN.

Presencia escénica.
Ubicación y manejo de movimientos en el auditorio.
Control de muletillas gestuales.
Utilización de ayudas visuales.
El manejo del silencio.
Aprovechamiento de la voz.
Tono, ritmo y volumen

3. *Inversión y forma de pago*

Costo por participante:

USD 250,00 por persona.

Formas de Pago:

SIN CONVENIOS:

- Pagos al Contado con 15% de descuento
- Pagos con Tarjeta de Crédito, con 10% de descuento y puede diferir a 3 o 6 meses sin intereses. Se aceptan todas las tarjetas.

Ex – Alumnos: 20% de descuento en cualquier modalidad de pago.

CONVENIOS:

- Pagos al contado con 20% de descuento.
- Pagos con Tarjeta de Crédito: 15% de descuento.

No aplica Crédito Universitario

4. Duración y fecha

Duración:

El tiempo destinado para la realización de este programa es de 1 mes; que contemplan 20 horas de trabajo de los participantes presencial.

Fecha de inicio: octubre 2011

Cronograma:

FORMACIÓN DE FORMADORES CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES MAYO 2011

Módulo	HORAS PRESENCIAL	QUITO	GUAYAQUIL	CUENCA	LOJA
Primera Asesoría	1	8 de Octubre	8 de Octubre	8 de Octubre	8 de Octubre
Módulo I	8	18 de octubre	2 de diciembre	18 de noviembre	22 de noviembre
Módulo II	8	19 de octubre	3 de diciembre	19 de noviembre	23 de noviembre
Retroalimentación		25 de octubre	09 de Diciembre	26 de noviembre	29 de noviembre

INSTRUCTOR: Mgs. Santiago Castro Valencia

NOTA: Día 1 y 2 la jornada presencial es a partir de 08:30 a 17:30
Día 3 (**Retroalimentación**) es a partir de 08:30 a 12:30

EVALUACIÓN: Este curso tiene dos reuniones seguidas de 8 horas cada una, también hay una reunión de Retroalimentación de 4 horas, la cual se realiza una semana después. Para la evaluación se realizara una filmación de cada participante.



5. *Instructor*

Lcdo. Santiago Castro Valencia

Institución:	Universidad Técnica Particular de Loja
Título en proceso:	Maestría en Desarrollo de la Inteligencia
Título Obtenido:	Especialización en Diagnóstico Intelectual
Título Obtenido:	Diplomado en Pedagogías Innovadoras
Título Obtenido:	Diplomado en Gestión del Talento Humano
Institución:	Afluencia Quántica Bogotá - Colombia
Título Obtenido:	Licensed Practitioner of N.L.P. (Autorizado por Richard Bandler)
Institución:	Universidad Tecnológica Equinoccial
Título Obtenido:	Licenciado en Comercio Exterior e Integración

Lcdo. Doménico Ortiz

Universidad Católica de Cuenca
Universidad Técnica Particular de Loja
Certificación en PNL
Especialista en gerencia y planificación estratégica en salud. Loja 2007.
Magíster en gerencia en salud para el desarrollo local. Loja 2007.
Master practitioner of NLP. (programación neurolingüística)cuenca 2008.

6. *Información adicional*

Certificación & Acreditación

Al finalizar el curso se aprobará con un mínimo de 70% como mínimo, se evaluará con una prueba escrita y una práctica, además se aprueba el curso con un 90% de asistencia total por el curso. Al finalizar el curso se entregará un Certificado en Formación para Formadores.