

# Comunicación personal

10 de Diciembre ■ Teresa Baró

## ¿QUÉ OBJETIVOS PERSIGUE?

- Tomar conciencia de la importancia del lenguaje no verbal en las relaciones profesionales.
- Aprender las pautas fundamentales de interpretación del lenguaje no verbal para descifrar mensajes conscientes e inconscientes.
- Transmitir confianza y seguridad en tus relaciones profesionales.

## ¿QUÉ APRENDERÁS?

- A comunicarse de forma consciente y voluntaria en función de tus concretos objetivos.
- A tener control sobre tu propia comunicación para tener más control sobre los resultados.
- A generar tranquilidad y credibilidad ante tus clientes.

## ¿CUÁL ES EL CONTENIDO?

- La importancia de la primera impresión en el desarrollo de una relación. Cómo tener una buena imagen a través del lenguaje corporal.
- ¿Cuáles son los movimientos que nos perjudican y cuáles nos benefician en las relaciones profesionales: por ejemplo en una negociación?
- El lenguaje corporal como herramienta de persuasión; al ejercer liderazgo, al hablar en público, atendiendo al cliente o desarrollando actividad comercial.
- Pautas básicas para leer las señales no verbales de nuestro interlocutor: abertura, cierre, bienestar, malestar, inquietud, tensión, etc.

## ¿QUIÉN ES LA PONENTE?

Teresa Baró ■ [www.teresabaro.com](http://www.teresabaro.com)  
 @tbarocatafau ■ @com\_no\_verbal

Es un absoluto referente en comunicación no verbal en este país. Experta en comunicación en público y persuasiva. Especializada en el desarrollo de habilidades personales de profesionales. Ha sido consultora de directivos empresas y políticos. Es una reconocida conferenciante. Colabora habitualmente en televisión (Para Todos La2).



# Factores diferenciales del abogado de hoy

Noviembre-Diciembre de 2013

## Boletín de inscripción:

- N° Colegiado .....
- Apellidos y Nombre .....
- Dirección profesional .....
- CP y Población .....
- Teléfono .....
- Email .....

Remitir por fax (94 435 62 05), por mail [epj@icasv-bilbao.com](mailto:epj@icasv-bilbao.com) o entregar en la 4ª planta del Colegio de Abogados junto con el justificante del pago realizado en la **BBK KUTXA 2095 0000 71 2000253989**

## Derechos de inscripción:

- Curso completo (530 €)
- Módulo de estrategia y marca personal (120 € de inversión)
- Módulo de social media y estrategia digital (170 € de inversión)
- Módulo de networking estable y rentable (120 € de inversión)
- Módulo de Negociación y cierre de ventas (120€ de inversión)
- Módulo de comunicación personal (120 € de inversión)

**Plazo de inscripción: hasta el 5 de Noviembre de 2013**



ESCUELA DE PRÁCTICA JURÍDICA / PRAKTIKA JURIDIKORAKO ESKOLA  
"Pedro Ibarreche"

Rampas de Uribitarte, 3 – 4ª planta. 48001 Bilbao. Tel. 94 435 62 07 – Fax 94 435 62 05 – Email: [epj@icasv-bilbao.com](mailto:epj@icasv-bilbao.com)