



CLAVES PARA COMUNICAR Y CONVENCER

CONTENIDO.- El curso enseña al alumno gran número de técnicas enfocadas a transmitir mejor su mensaje, ya sea a otra persona, en una reunión, ante un gran auditorio e incluso ante los medios de comunicación; así como métodos empleados con éxito para la persuasión en negociaciones, entrevistas, debates...

Las palabras que pronunciamos nunca regresan vacías, por lo que debemos aprender a elegir las y saber cómo emplearlas para obtener el resultado deseado.

METODOLOGÍA: El desarrollo de la clase es eminentemente **práctico**. Mediante numeroso material audiovisual se analizarán de forma amena las conductas más significativas de personajes de actualidad

DURACIÓN Y FECHA.- **3 horas por la tarde, el Viernes 18 de MAYO de 2018. 16:30.** Presentación. Curso: **17:00** a 18:30; Pausa; Reanudación de **19:30** a 20:30.

Se expedirá certificado de asistencia, por lo que se ruega puntualidad. El control de asistencia tendrá horario limitado, la organización podrá realizar comprobaciones puntuales en horarios distintos de la jornada.

Lugar.- Salón de actos del COAATIE- **Iltre. Colegio de Arquitectos Técnicos e Ingenieros de la Edificación de Albacete (Avenida Isabel La Católica nº 19 bajo).**

PRECIOS: General: 50 € ; Reducido.- 35 € Estudiantes y Colegiados. Plazas becaadas para Administración de Justicia.

PERIODO DE INSCRIPCIÓN.- Hasta el 17 de mayo de 2018. (Se recomienda inscripción con antelación al tratarse de plazas limitadas, existiendo precio reducido para colectivos hasta el 10 de mayo, las inscripciones formalizadas una vez atendido el número pasarán a reserva).

INSCRIPCIONES .- Plazas limitadas, cubiertas por riguroso orden de inscripción a través de la web www.abmediacion.com (**Apertura de plazo de inscripción: 19/4/2018; Fin de plazo 17/5/18**).

En caso de no cubrirse el número mínimo de plazas (20) la organización se reserva el derecho de cancelar el curso, reembolsándose las matrículas. Puedes inscribirte mandando un correo con tus datos personales (nombre, apellidos, DNI, tipo de matrícula y provincia) al email info@abmediacion.com, rellenando el formulario web en www.abmediacion.com, o enviándolo por fax al 967 193 605. Información por email o teléfono **967 193 604**.

IMPARTE

Prof. D. José Luis Martín Ovejero

✓ Máster y Experto en Análisis del Comportamiento No Verbal y Detección de la Mentira. Universidad Camilo José Cela (Año 2014).

✓ Experto en Retórica y Argumentación Jurídica.

Universidad Complutense (Año 2007)

✓ Abogado del Ilustre Colegio de Madrid en ejercicio desde 1989.

EXPERIENCIA DOCENTE



- ✓ Profesor del CEF (Centro de Estudios Financieros), S.E.I. (Sociedad de Estudios Internacionales)
- ✓ Profesor de la Univ. Rey Juan Carlos (Título Propio del Curso de Altos Estudios Internacionales de la S.E.I., Máster Acceso a la Procura)
- ✓ Conferenciante en la Academia General Militar de Zaragoza, en TEDx (Alcoy 2017), en Congresos Internacionales: Medicina de Urgencias, Mediación, Arbitraje, Compliance, Criminología y Criminalística.
- ✓ Cursos y seminarios. Universidades: de Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Castilla-La Mancha, Jaén; Colegios Profesionales: Abogados, Procuradores, Economistas, Auditores; Icade, McDonald's, Fundación SIMA, ASEMED...
- ✓ Entrenador personal para comparecencias públicas o judiciales.


www.martinovejero.com

RECONOCIMIENTOS

Mención de Excelencia en Retórica y Argumentación Jurídica por la Universidad Complutense. Año 2007. Medalla de Oro al Prestigio Profesional, año 2016, concedida por el Foro Europa 2001. Estrella de Oro a la Trayectoria Profesional, año 2016, concedida por el Instituto para la Excelencia Profesional

EXPERIENCIA EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Colaborador habitual en medios de comunicación: Antena 3, TVE, Cuatro, Telemadrid, El Mundo, El País, ABC, La Razón, La Vanguardia, Expansión, Muy Interesante, Elconfidencialdigital, Onda Cero, Cope, Cadena Ser...



Podrás conseguir, entre otros, los siguientes **OBJETIVOS**:

- Ganar **seguridad** en uno mismo para transmitir mayor credibilidad.
- Mejorar en **claridad** y concreción en el uso de la palabra.
- Conocer técnicas retóricas para resultar más **persuasivo** a la hora de convencer.
- Aprender a **distinguir** entre mensajes enviados a la parte más racional del cerebro o a su lado más emocional.
- Las dificultades en una intervención pueden ser inevitables. **Reaccionar** bien ante ellas marca la diferencia.



967 193 604

Estamos en el centro de Albacete,
en la Calle Concepción nº 9 -4º B

www.abmediacion.com