COMUNICACIÓN | MÉTODO OTEC®: ORATORIA, TÉCNICAS DE EXPRESIÓN Y COMUNICACIÓN



La directora de Escuela OTEC para la Oratoria Profesional, Lupe del Río, durante una de las sesiones del programa que imparte y que volverá a ofertar en Logroño en febrero. / NR

NR / LOGROÑO

ervios, Estrés, Angustia. Todos, en algún momento de nuestra carrera profesional hemos tenido o tendremos la necesidad de hablar en público. A la hora de hacer una entrevista de trabajo o en el momento de convencer sobre un provecto o idea o cuando necesitamos obtener financiación. En todas estas situaciones, y muchas otras en nuestro día a día laboral, debemos estar se-guros y dar la impresión de que ma-

nejamos el tema del que hablamos. Lupe del Río, directora de Escuela OTEC para la Oratoria Profesio-

¿QUE MUEVE A LOS

PROFESIONALES A

ASISTIR A LOS

PROGRAMAS OTEC?

COMUNICAR EN SITUACIONES ES POSIBLE

La Escuela OTEC para la Oratoria Profesional ofrece programas de capacitación en habilidades de comunicación y negociación profesional

¿QUÉ APORTA EL **MÉTODO OTEC?**

La gestión del miedo escénico es uno de los motivos fundamentales, sin embargo, existen otros frecuentes como es, la gestión del diálogo con la audiencia, es decir el tratamiento de las objeciones que recibimos de nuestros interlocutores o el maneio del lenguaje no verbal propio, así como la lectura del ajeno. También ampliar los roles de conducta en la negociación, es decir, aprender las herramientas del teatro profe sional para facilitar la gestión de uno mismo y de los demás en situaciones complejas de comunicación y negociación.

El Método OTEC®: Oratoria, Técnicas de Expresión, proporciona herramientas útiles para la gestión de situaciones complejas de comunicación y negociación pro-fesional. Tiene tres objetivos fundamentales: gestionar los esta-dos de ansiedad inherentes al acto de comunicar, aprender a comunicar sin provocar reaccio nes defensivas y ampliar nuestro abanico de respuestas ante las reacciones de nuestros interlocu

¿CUÁNDO ES LA PRÓ-XIMA CONVOCATORIA **DEL PROFESIONAL OTEC EN LOGROÑO?**

Será la tercera edición en Logroño. Las dos anteriores han fun-cionado muy bien. Comienza el 9 de febrero y tiene una duración de 3 meses. El máximo de alum-nos es de 10, de forma que podemos hacer un seguimiento muy personal y atender mejor la problemática de cada participante. En nuestra web: www.escuelao-tec.com pueden encontrar todos los datos de contacto, así como la información de los programas de oratoria de la Escuela OTEC para la Oratoria Profesional.

nal (www.escuelaotec.com), recuerda que no está en nuestra educación y tampoco en nuestra cultura el trabajo de la comunicación profesional. «Muchas negociaciones se bloquean solamente por la forma en que emitimos nuestros mensajes. Es urgente que conozcamos nuestros mecanismos de ex-presión y cómo impactan en nuestros interlocutores. Desafortuna-damente, es la asignatura pendiente de nuestro sistema educativo. Por ello, llegamos a la vida laboral sin la habilidad de la oratoria y las técnicas de expresión, lo cual limita en gran medida nuestras posibilidades de desarrollo profesional», afirma esta experta.

¿En las sesiones del programa

Gestionar las situaciones difíciles es clave para salir fortalecidos de una negociación

Profesional OTEC se trabaja la gestión de preguntas y respuestas incómodas? No solo se aborda esa cuestión, sino que es una parte fun-damental del Método OTEC. «Gestionar las situaciones difíciles es clave para salir fortalecidos de una negociación. Si nos sentimos agredidos, es fácil ponernos a la defensiva, sentirnos nerviosos, que nos despistemos, que nos pongamos en evidencia, que perdamos el hilo etc. Es probable que, de este modo, no consigamos nuestros objetivos. Conviene mantener la calma y responder de forma asertiva. No deje-mos en manos de nuestro interlocutor el poder de nuestras emociones», comenta Lupe del Río.

TESTIMONIOS. Para quien se hava planteado asistir a este tipo de programas, pero quizás le surjan du-das, la directora de Escuela OTEC para la Oratoria Profesional reco-mienda preguntar a quienes ya han asistido. «Son la mejor referencia. Profesionales provenientes de em-presas como Würth España SA, Electra de Autol, Seguros Sagarri-ba, QE2eConsulting, Oion21, la Federación de Gimnasia, Servando Formación, otros del sector público u otras entidades privadas, ase-guran en sus testimonios para nuestra Web que el Profesional OTEC es un programa que supera expectativas por su profesionali-dad, su alto rendimiento y la calidad de su formadora Lupe del Río».

Los alumnos resaltan también que se trata de un programa «muy amplio y bien estructurado ya que indaga en los problemas de la comunicación en todos sus aspectos y busca distintas soluciones», apostilla la directora.









Luis de Ulloa, 1 • 26004 LOGROÑO - La Rioja E-mail: servando@kingscorner.es • Tfno.: 941 57 70 00 www.kingscorner.es/logronouniversidad