

ORATORIA, TÉCNICAS DE EXPRESIÓN Y COMUNICACIÓN | PROGRAMA FORMATIVO



Lupe del Río (en el centro), con Alejandro Sánchez, Marino Montero, Teresa de la Iglesia, César Fernández, Laura Molinos y Arturo Perea, alumnos de la tercera edición. / NR

¿TE SUPERAS O TE BLOQUEAS? COMUNICA CON CONFIANZA

Después de tres exitosas ediciones en Logroño, la Escuela OTEC para la Oratoria Profesional inicia el 22 de febrero un nuevo Programa Profesional OTEC para la capacitación en habilidades de comunicación y negociación profesional

NR / LOGROÑO

Cómo puedo hacer que mis comunicaciones lleguen mejor? Todos, en algún momento de nuestra carrera profesional, hemos tenido o tendremos la necesidad de hablar a grupos de personas: compañeros, jefes, equipo, clientes, proveedores, gran audiencia... En todas estas situaciones, necesitamos impactar positivamente, convenir, gestionar conflictos, estar seguros y dar la impresión de que manejamos el tema del que hablamos. Comunicar eficazmente impacta de forma favorable en aspectos tales como la capacidad de liderazgo, relaciones más saludables, equipos más comprometidos o incremento de la productividad etc.

Lupe del Río, directora de Escuela OTEC para la Oratoria Profesional (www.escuelaotec.com) y creadora del Método OTEC: Oratoria, Técnicas de Expresión y Comunicación, 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 expresión y cómo impactan en nuestros interlocutores. Desafortunadamente, es la asignatura pendiente de nuestro sistema educativo. Por ello, llegamos a la vida laboral sin la habili-

dad de la oratoria y las técnicas de expresión, lo cual limita en gran medida nuestras posibilidades de desarrollo profesional», explica la responsable de OTEC.

El abanico de cuestiones que nos surgen a la hora de abordar situaciones complejas de comunicación y negociación es amplio. Desde cómo superar el miedo escénico a comprender y controlar el lenguaje no verbal, la importancia de las formas, elegir un estilo de comunicación asertivo, gestionar las respuestas de los interlocutores, tratar las objeciones difíciles o ges-

tionar situaciones complejas para que viren a favor del comunicador y el interlocutor. «La habilidad de comunicar es un factor estratégico y de competitividad en el ámbito profesional», detalla Lupe del Río.

Los Programas OTEC se consolidan en Logroño con el lanzamiento de su 4ª edición y la participación de profesionales provenientes de empresas punteras en La Rioja, como Arisa, Grupo Ortiz, Banco Santander, Würth España SA, Ibercaja, Cocinas Schmidt, Electra de Autol, Seguros Sagarriga, QE2e-Consulting, Oion21, la Federación de Gimnasia, Servando Formación, otros del sector público u otras entidades privadas.

De su participación en el Programa Profesional OTEC, comentan que «supera sus expectativas por su profesionalidad, alto rendimiento y calidad de sus formadoras». Destacan 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».

DESCUBRIR CAPACIDADES. La formadora Idoia Rúa recuerda que todo en los Programas OTEC está pensado para que los participantes descubran sus capacidades como comunicadores y negociadores profesionales de forma evolutiva, sostenible y duradera. «Nosotros nos adaptamos a las necesidades, dudas y cuestiones que surgen al momento durante las sesiones y no

al revés», apunta Rúa.

El Método OTEC®: Oratoria, Técnicas de Expresión y Comunicación cuenta con una importante tradición en el País Vasco y el reconocimiento de prestigiosas entidades como la Universidad de Deusto, CEBEK (Confederación de Empresarios de Bizkaia), Diputación de Bizkaia y con participantes de otros grupos empresariales de la talla de Sidenor, Elkargi, Petronor, Iberdrola o Kutxabank entre otros.

PARA COMUNICAR MEJOR

Comunicar mejor implica conocer mejor cómo funciona nuestra propia mente y la de las personas que nos escuchan. Idoia Rúa, formadora de la Escuela OTEC para la Oratoria Profesional, ofrece algunos consejos prácticos para poder mejorar en ese campo:

✓ **Nuestro cerebro es tremendamente visual**, al igual que en ocasiones tendemos «a comer por los ojos», también nos resultará más interesante la comunicación cuando el lenguaje no verbal empleado refuerce el mensaje y resulte explicativo e incluso atractivo.

✓ Una vez seducidos por la vista, debemos fijarnos en el **contenido**. Este ha de ser relevante para la audiencia. Es muy importante controlar dos momentos claves en el proceso comunicativo, el principio y final, estos deben resultar impactantes pues el cerebro es cuando mayor atención presta.

✓ Utilizar la **emoción** como recurso para generar una experiencia memorable, cuanto mayor sea el ingrediente emocional mayor será el interés y el posterior recuerdo generado en la audiencia.

✓ **Ser breves, concisos y directos**, el cerebro trata de realizar el mínimo esfuerzo pues consume mucha energía.

✓ **Involucrar a la audiencia** es clave. Podemos comunicarnos sin importar la experiencia de la audiencia o podemos tenerla en cuenta. A nuestro cerebro le gusta que le tengan en cuenta, también al de la audiencia.

DE INTERÉS

¿Cómo puedo apuntarme?

La cuarta edición del Programa Profesional OTEC comienza en Logroño el 22 de febrero, con un grupo de profesionales de alta cualificación, y tiene una duración aproximada de tres meses. El máximo de alumnos es de diez, de forma que se pueda hacer un seguimiento muy personal y acompañar de la mano la evolución de cada participante. Toda la información, en la web de la Escuela OTEC (www.escuelaotec.com). También en el email oratoriaprofesional@escuelaotec.com o en el teléfono 630391126.



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