



## CENTRO DE FORMACIÓN R&R GROWING KNOWLEDGE

C/ París, 162-164 Entlo. 3ª (08036) Barcelona

Telf. 687 86 61 77 – 607 46 32 83

Mail. [r.sagrista@rrgrowingknowledge.com](mailto:r.sagrista@rrgrowingknowledge.com)

[www.rrgrowingknowledge.com](http://www.rrgrowingknowledge.com)

## CURSO: FORMADOR DE FORMADORES

DURACIÓN DEL CURSO: En función de las necesidades del cliente (1 o 2 días).

PRECIO: Negociable en función del número de alumnos.

PONENTE: **Eduard Veros.** Consultor de Banca Personal, Analista y consultor de estrategia empresarial. Coach certificado Empresarial, Financiero y Personal (Tisoc –ICF). Practitioner en PNL.

UBICACIÓN: Barcelona

### INTRODUCCIÓN AL CURSO:

Curso que permite desarrollar las habilidades para dirigirse a una audiencia, captar su atención y crear interés, al mismo tiempo que esto nos permitirá transmitir aquellos conocimientos deseados.

El buen formador debería dominar las técnicas de hablar en público, de preguntar, de hacer dinámicas de grupo al tiempo que otorga a la formación de una pedagogía eficaz y rigurosa.

Este programa está especialmente dedicado a aquellos directivos o personal de la empresa que tiene que dar formación interna en sus equipos y/o empresas, aquellos directivos que desean mejorar sus habilidades para hablar en público y hacer presentaciones eficaces, y para todos aquellos formadores que quieran reciclarse.



## EL PROGRAMA:

### 1. Logística del curso.

- Organizar la sala.
- Prepararse para la formación.
- Técnicas de presentación.

### 2. Dirigir una sesión de formación.

- Cómo iniciar y finalizar una formación
- Preguntar, escuchar, reformular.
- La escucha activa.
- Vocabulario no verbal.
- Cómo manejar el tiempo.

### 3. Crear situaciones de aprendizaje.

- El cerebro y la memoria.
- Imágenes mentales
- Estrategias de aprendizaje.

### 4. Gestionar situaciones difíciles.

- Crear la sintonía adecuada en la formación.
- Construir buenas relaciones.
- Dinamizar sesiones de formación.
- Cómo reaccionar correctamente ante comportamientos individuales de algunos participantes: la anticipación.