



**lanzadeXras**

*tema 9: comunicación*

**módulo 35**

**ejecución**



XUNTA  
DE GALICIA



tema 9: comunicación

módulo 35

semana 9 | día 3

lanzadebras



lánzate á aventura de emprender

índice do módulo

### ÍNDICE TEMÁTICO

semana 1 | identidade

semana 2 | persoas

semana 3 | habilidades

semana 4 | estratexia

semana 5 | mercadotecnia

semana 6 | creatividade

semana 7 | xestión

semana 8 | marca persoal

semana 9 | comunicación

### ÍNDICE MODULAR

módulo 33 | medos

módulo 34 | estrutura

módulo 35 | execución

módulo 36 | distancia

### ÍNDICE DO MÓDULO

resumo teórico | páxina 04

exemplo | páxina 08

videotutorial | páxina 09

GramolaEmprendedora



Escoita  
Rocky  
BSO





tema 9: comunicación

módulo 35

semana 9 | día 3

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

Fronte a fronte, antes de falar debemos aprender a escoitar para coñecer os intereses e gustos de quen temos enfronte. Logo, cando chegue a hora de facer a nosa proposición, non esquezamos expola en termos de ganancia para todos, non buscando gañar, senón persuadir facendo gañar.

Ao tomarmos a palabra empecemos sempre cun sorriso e unha idea positiva, evitando xulgar con prexuízos e tendo sempre o noso cartón de visita na boca. Preséntate! Non todo o mundo ten por que coñecerte. E ao presentarte fala mirando os teus interlocutores aos ollos de forma amable e sen signos desagradables.

Procura ser asertivo, firme nas túas defensas pero conciliador nas formas, non tendo medo a preguntar o que non sabes nin a responder a quen non sabe e che pregunta. A comunicación é un xogo de intercambio.

Cando haxa algo que criticar, critica os feitos e non os seus actores. Cando te equivoques, pide perdón. Cando debas dicir algo non te conformes con facerte entender; busca as palabras precisas que eviten calquera malentendido. Nunca acuses; mellor pregunta. Estende calquera información de forma actualizada. Se é atemporal, salpícaa, sempre que poidas, de actualidade, servíndote de exemplos e símiles. A actualización demostra interese polo teu interlocutor.

Non abuses das confianza. Non hai nada que xere máis desconfianza que o abuso de





tema 9: comunicación

módulo 35

semana 9 | día 3

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

*resumo*

confianza. Busca sempre nexos ou puntos en común cos teus interlocutores; falar deles serve para destensar as conversacións máis tensas.

Non sexas pesado. A clave das boas relacións é saber marchar un momento antes de que empeces a ser molesto.

Practica a elegancia! Unha persoa falta de elegancia goza reflectíndolle ao de en fronte as súas debilidades para facelo sentir en inferioridade. Pola contra, unha persoa elegante sempre abre unha saída para que quen ten en fronte poida respirar cando se atopa falto de aire.

E sobre todo repite moito as tres expresións máxicas: por favor, perdón e grazas. Un bo comunicador nunca se cansa de utilizalas, sobre todo nas distancias curtas.

Escoita, coñece, faite gañar, sorrí, positivo, mira aos ollos, responde, non acuses, actualiza, busca nexos, sé elegante e repite as tres palabras máxicas! Unha receita tan eficaz e sinxela como difícil de respectar!



tema 9: comunicación

módulo 35

semana 9 | día 3



# lanzadebras

aprender do que outros fixeron con mestría

## exemplo

### OREO NA SUPERBOWL

A SuperBowl, o evento deportivo máis grande dos Estados Unidos, sufriu un apagamento no ano 2013. Un feito tan inesperado sorprendeu os espectadores e foi aproveitado por algunhas marcas. Foi Oreo a que tivo maior capacidade de viralización nas redes sociais. Este exemplo sérvenos para expoñer a necesidade de aproveitar os intermedios para comunicar as nosas mensaxes. A empresa Oreo viu esta oportunidade, aproveitouna e sacou vantaxe fronte a outros.







# lanzadebras

fotogramas que valen máis que mil verbas

## videotutorial

### JOSÉ MOURINHO

<https://www.youtube.com/watch?v=s8RXuS38TYU>



*a videoteca de Alba*

Existen diversas formas de comunicación... Na actualidade a comunicación de masas está totalmente estendida, coas aparicións en televisión, internet.. Poden verte millóns de persoas ao mesmo tempo.

No vídeo podemos observar o ex adestrador do Real Madrid, Mourinho, respondendo a preguntas de xornalistas nunha rolda de prensa. Neste tipo de eventos é esencial a percepción que os espectadores recibirán, polo que as formas e os xestos deben ser os adecuados. Podemos observar como a percepción que todos podemos obter de Mourinho nas súas intervencións é a dunha persoa seria e pouco accesible.

