

Competencias clave para entrenadores

Sesión sincrónica #2

• Bienvenida y agenda: día 2

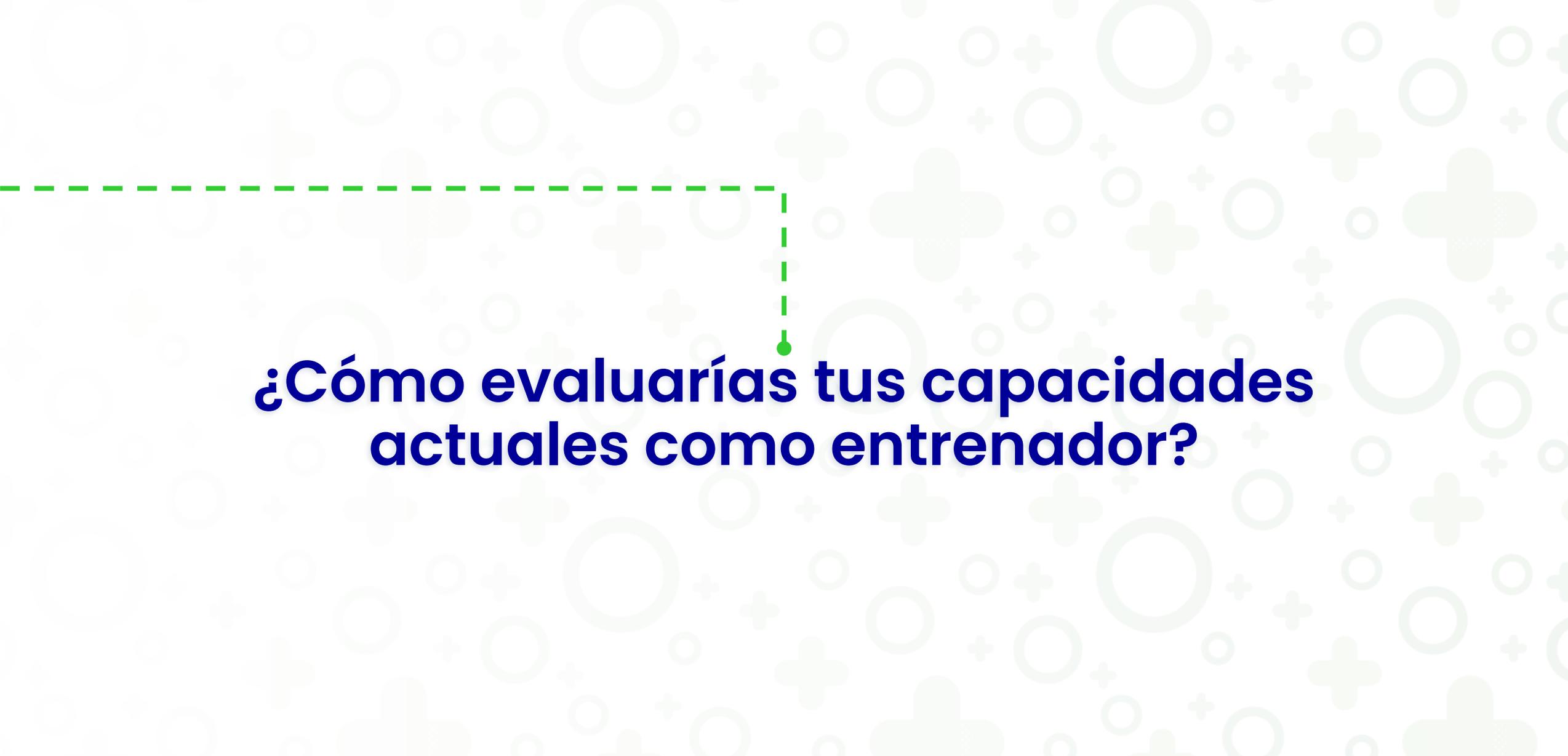
- Bienvenida, agenda y temario
- Autoevaluación
- Tema 1
- Receso
- Tema 2
- Cierre y tarea: día 2



Temas



1. Tema 1. Proyección del ponente: lenguaje corporal, manejo de voz
2. Tema 2. Estrategias de manejo de grupos
3. Tema 3. Dinámicas de integración y participación
4. Tema 4. Herramientas de aseguramiento de aprendizaje
5. Tema 5. Evaluación de capacitación continua

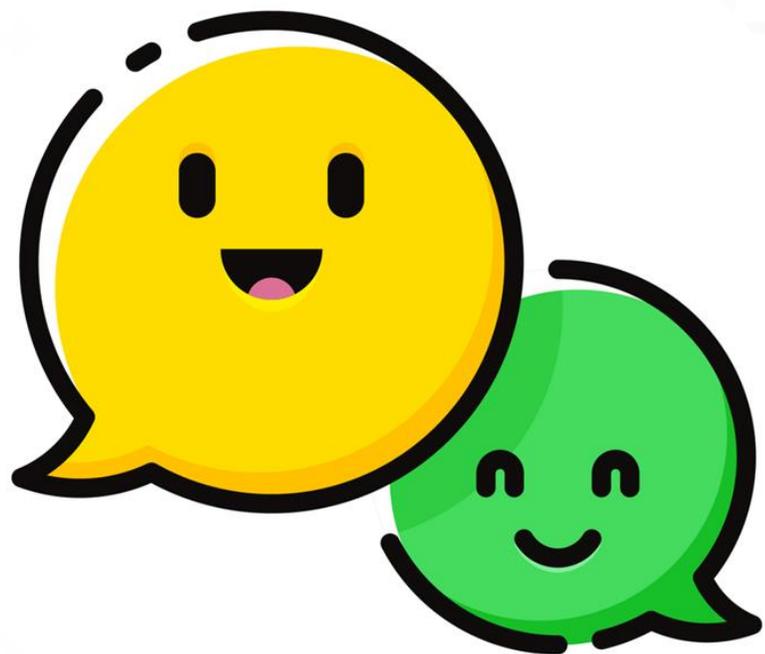


¿Cómo evaluarías tus capacidades actuales como entrenador?

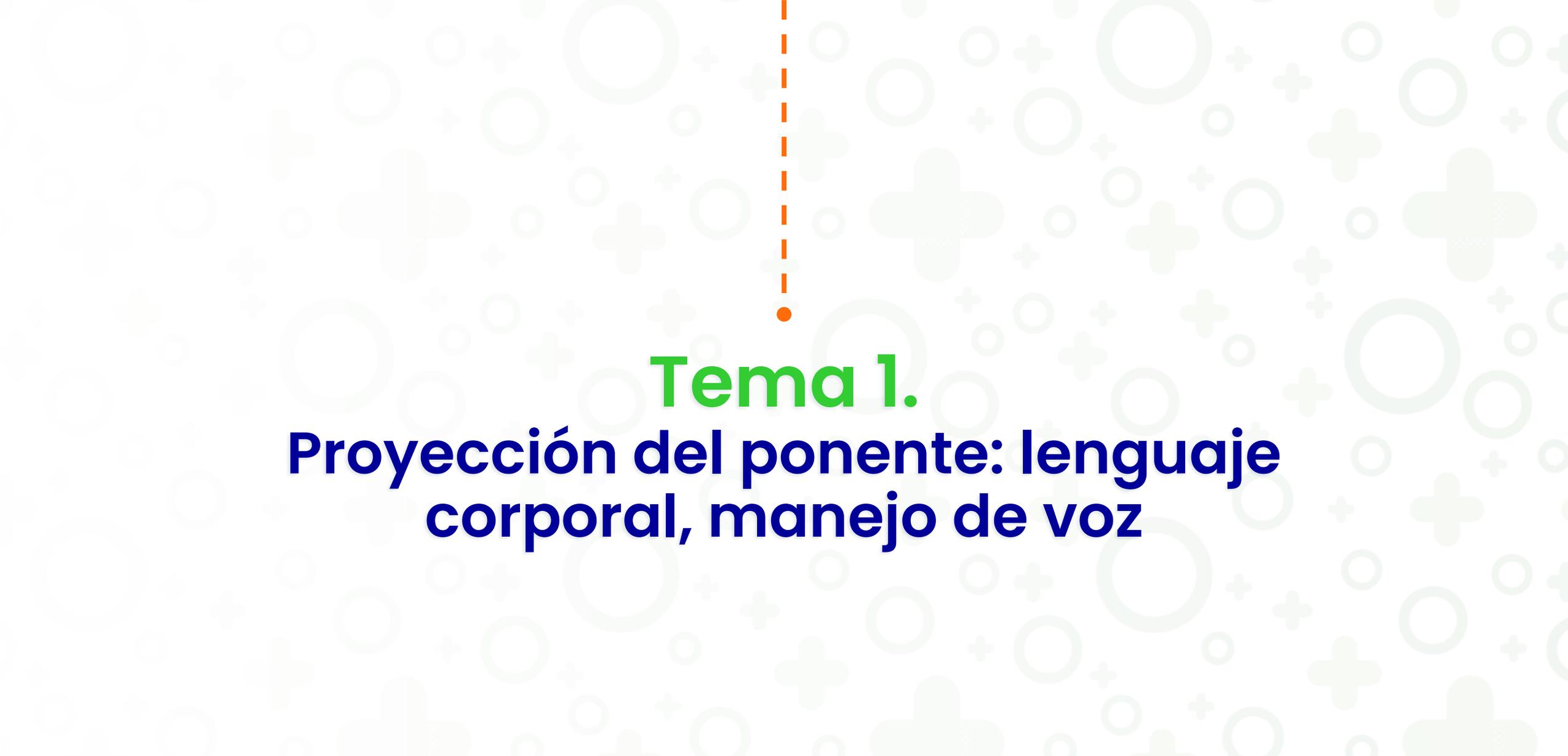
Autoevaluación

De manera individual, califica qué tan capaz te sientes para realizar las siguientes actividades. Tu respuesta puede ir del 1= poco capaz a 5= totalmente capaz.

1. Utilizo por lo menos **una plataforma para videoconferencias** de manera efectiva, haciendo uso de la mayoría de sus funcionalidades.
2. **Domino diferentes dinámicas** de integración y manejo de grupos, y soy capaz de llevar a cabo de manera efectiva las dinámicas del material de capacitación.
3. **Me preparo** previo a la impartición de un entrenamiento estudiando el contenido, investigando por mi cuenta y practicando para dominar el material de capacitación.
4. Domino por lo menos una técnica para **asegurar el aprendizaje** de mis aprendedores.
5. Realizo un **seguimiento** posterior a la impartición de un curso.



¡Comparte!



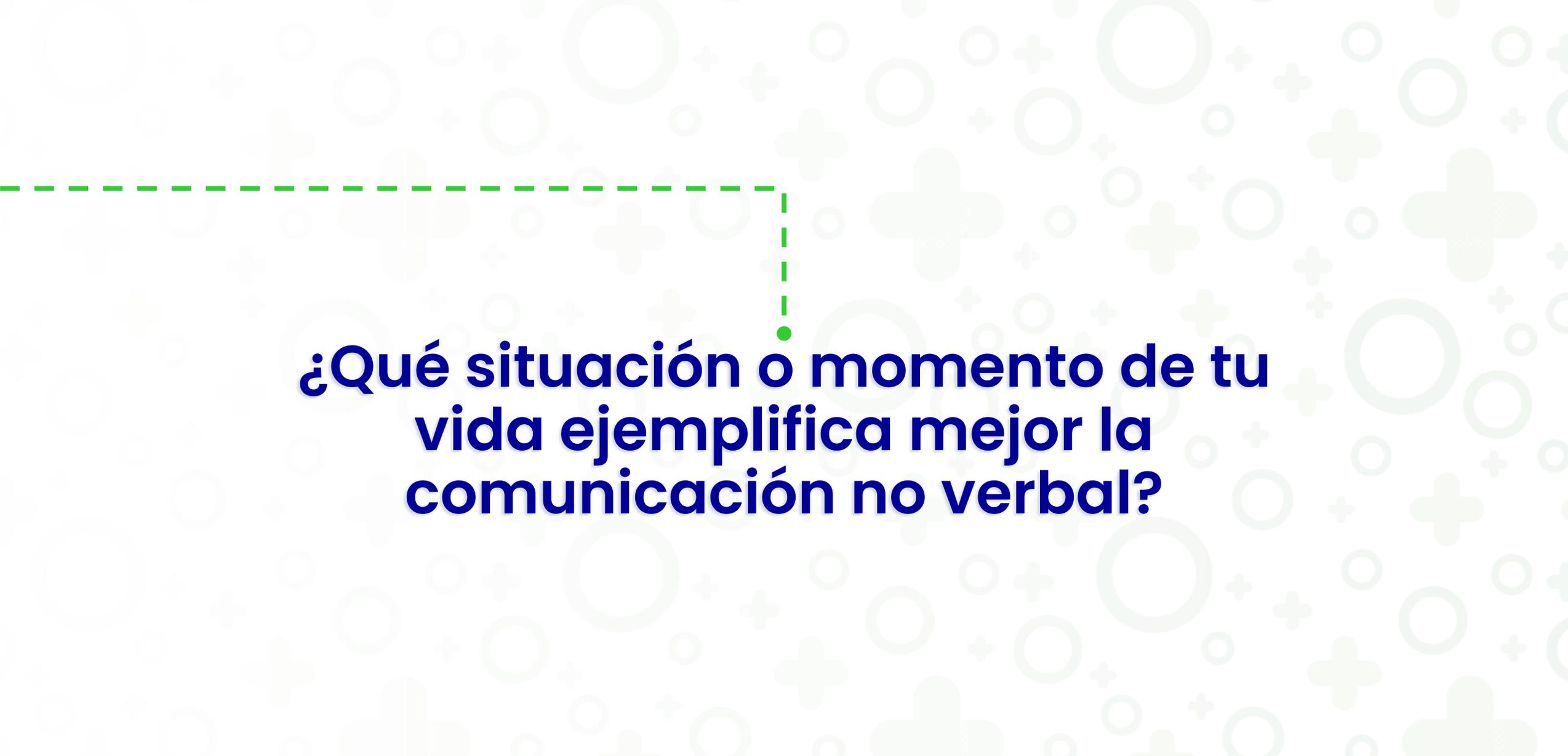
Tema 1.

Proyección del ponente: lenguaje corporal, manejo de voz



Lenguaje corporal, no verbal

- Las personas dicen mucho sin hablar, ya que tan solo basta con cambiar sus expresiones, su postura o su tono de voz.
- El lenguaje corporal es mucho más difícil de manipular y controlar que el lenguaje verbal.



¿Qué situación o momento de tu vida ejemplifica mejor la comunicación no verbal?

Comunicación no verbal

Se pueden distinguir tres componentes de la comunicación no verbal:



Kinésica

Gestos, posturas, manos, mirada, etcétera.



Paralingüística

Control del tono, velocidad y volumen de la voz.



Proximidad

Distancia personal; grado de confianza.

¡Habla por sí misma!



Colocar el dedo en la boca significa que la persona requiere que guardes silencio.



Cruzar los dedos: tiene su origen en el cristianismo para alejar las influencias maléficas. En nuestra época es para desear buena suerte.



Para los estadounidenses, poner los pies sobre el escritorio es considerado algo normal, sobre todo en los hombres. Sin embargo, en el Medio Oriente es una falta de respeto.

¡Identifica los gestos!

Observa las siguientes imágenes y di en voz alta qué representa cada uno de los gestos.



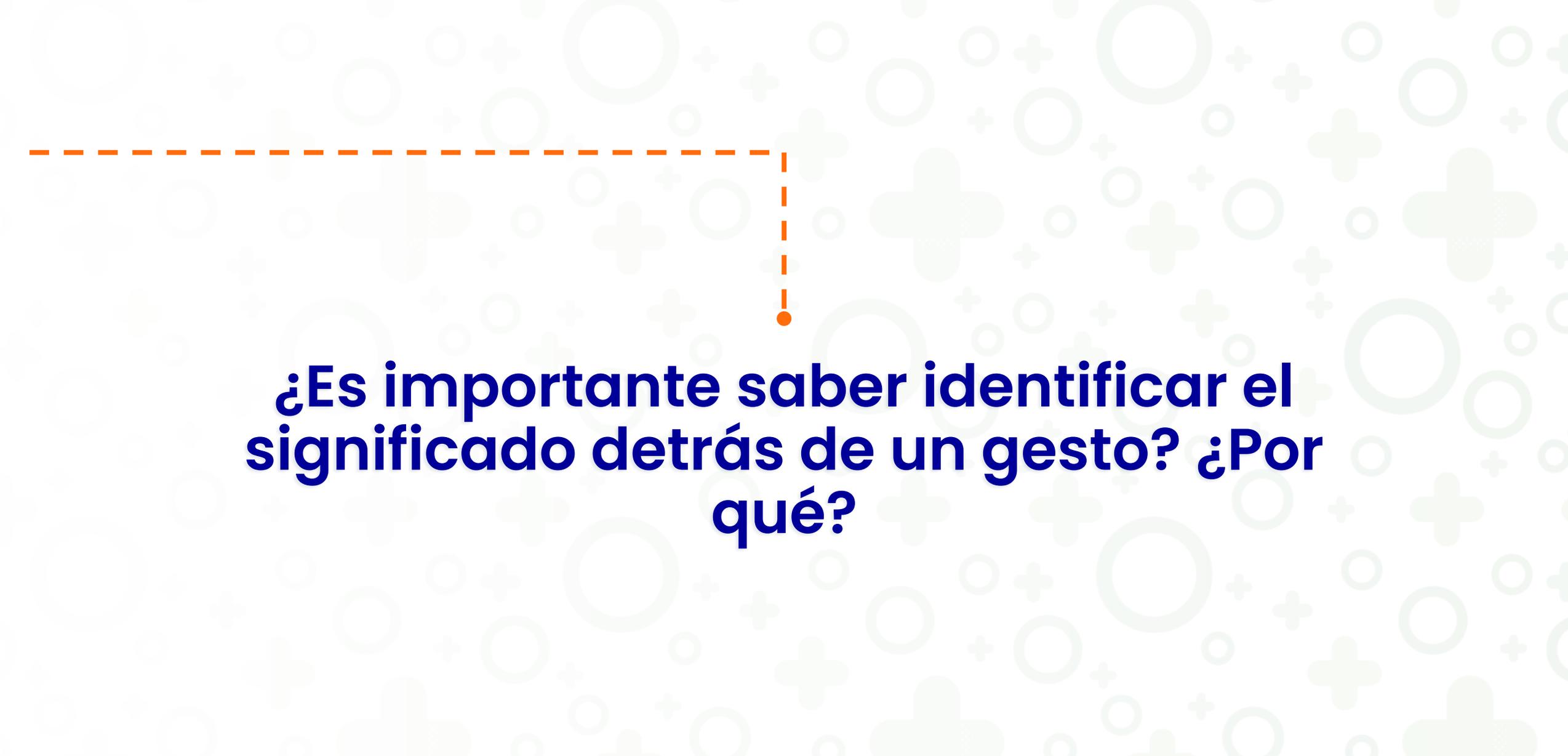












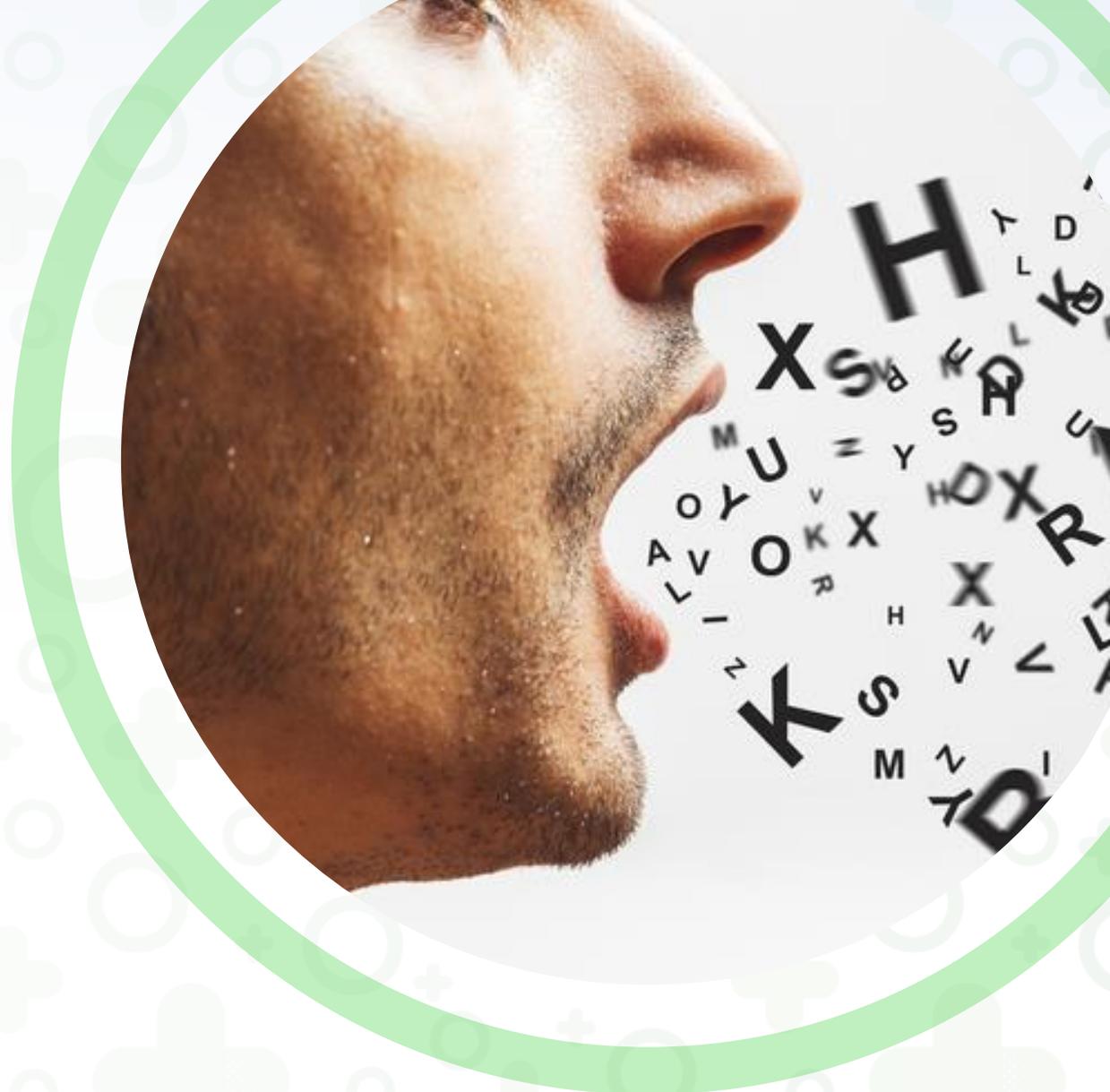
¿Es importante saber identificar el significado detrás de un gesto? ¿Por qué?

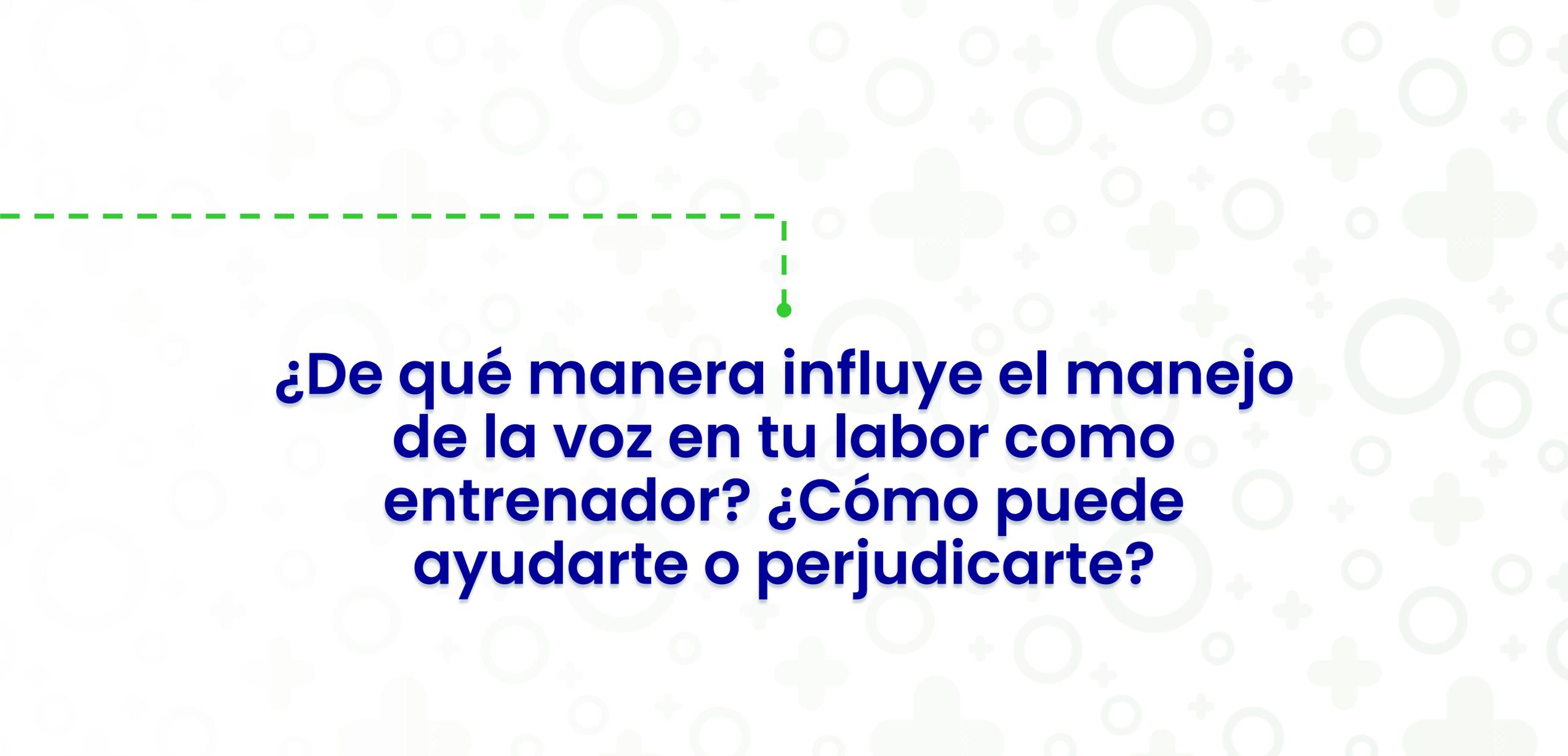
Receso

Manejo de la voz

- El uso de la voz en el lenguaje no verbal consta de:

- Tono de voz
- Ritmo
- Volumen
- Silencios
- Timbre



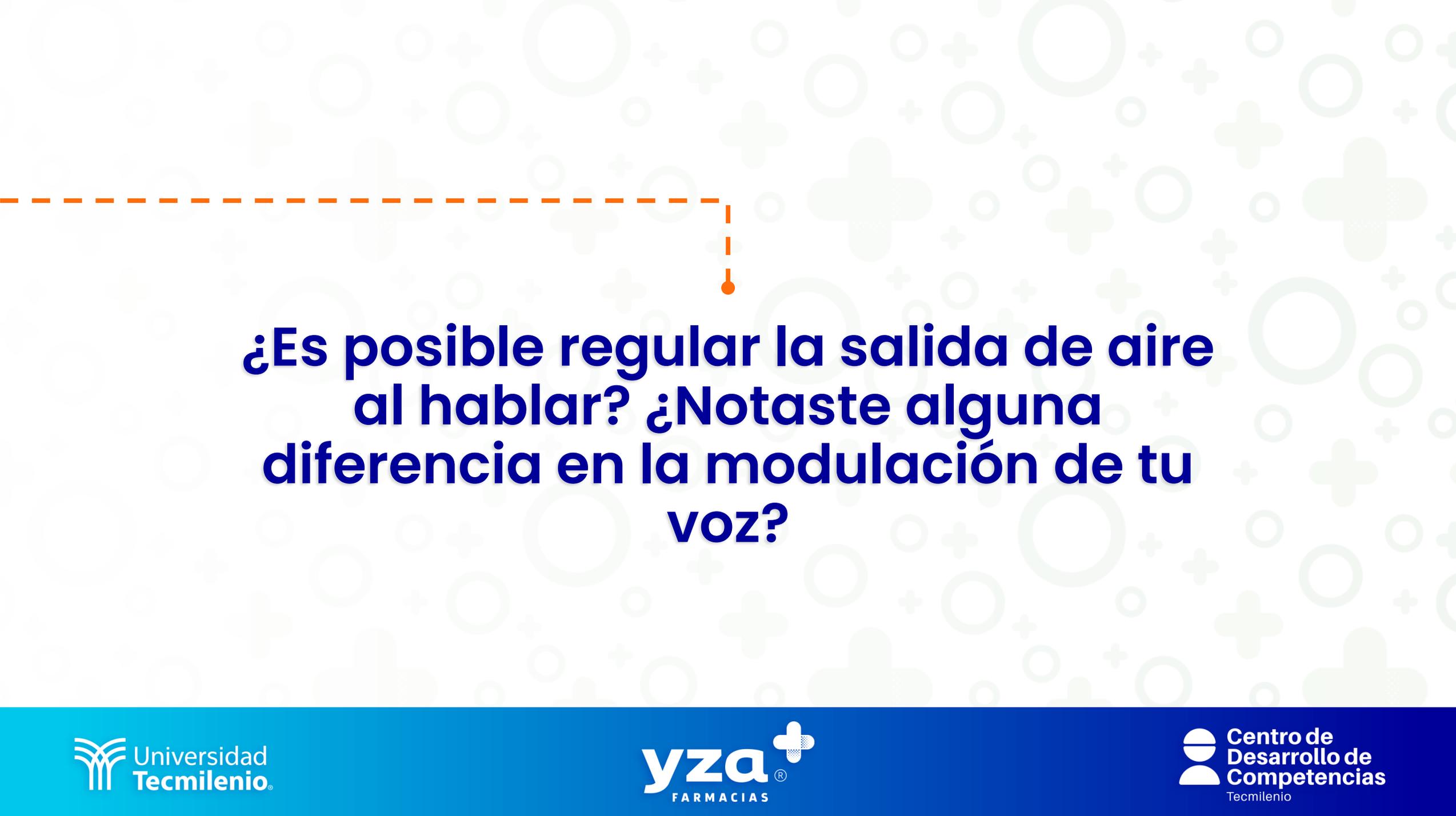


¿De qué manera influye el manejo de la voz en tu labor como entrenador? ¿Cómo puede ayudarte o perjudicarte?

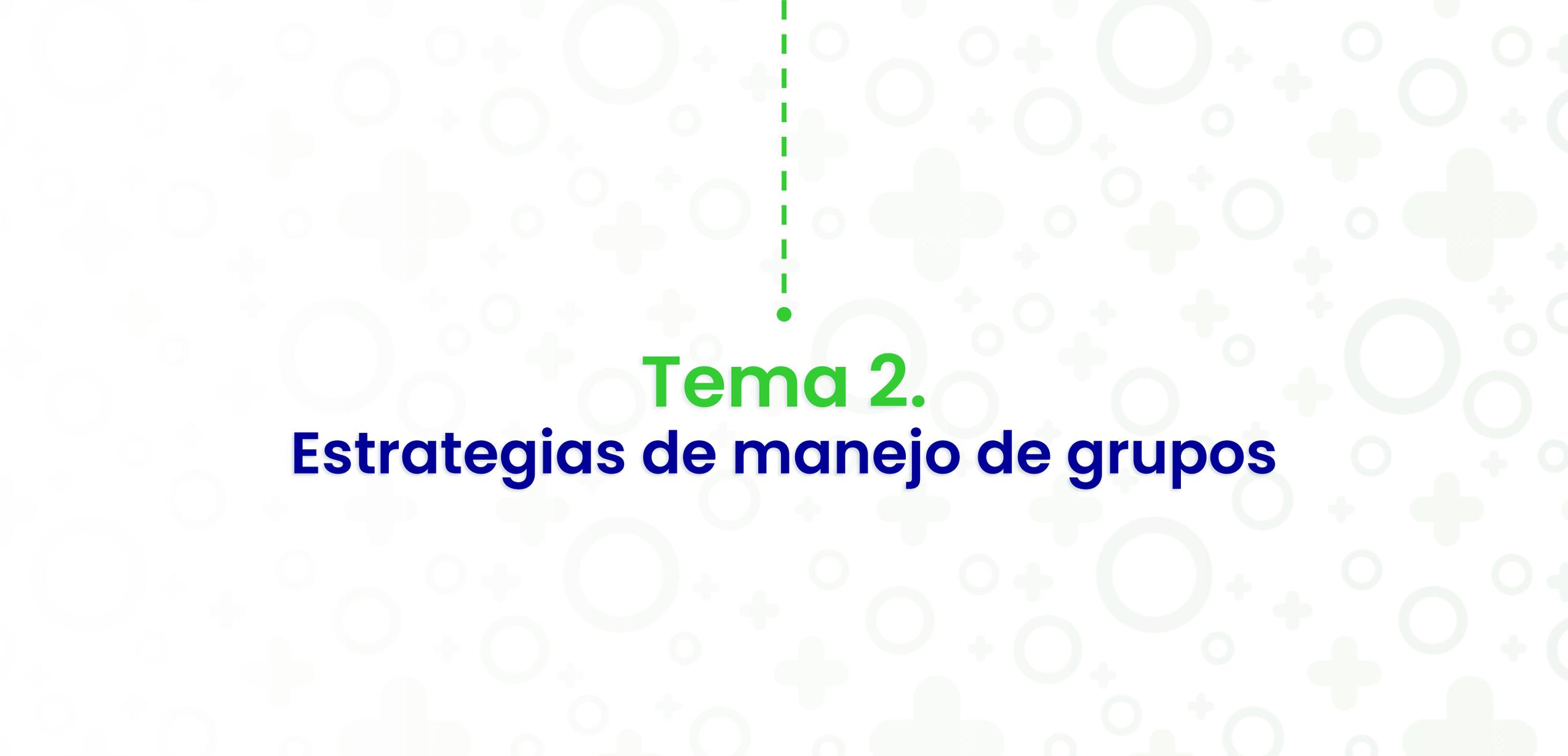
Ejercicio: Manejo de voz

1. Adopta una posición cómoda y relaja tu cuerpo.
2. Realiza de tres a cinco respiraciones profundas.
3. Inhala nuevamente y pon tu mano frente a tu boca sin taparla.
4. Exhala de forma suave y continua, de manera que tu mano sienta un flujo constante de aire.
5. Repite el mismo paso, pero ahora pronunciando el sonido de la vocal "o".
6. Repite el ejercicio, pero ahora subiendo y bajando el volumen de la voz sin llegar a gritar.

Modular la salida de aire te permitirá controlar el uso de la voz.



**¿Es posible regular la salida de aire
al hablar? ¿Notaste alguna
diferencia en la modulación de tu
voz?**



Tema 2.

Estrategias de manejo de grupos

Manejo de grupos

Según su comportamiento, los grupos pueden tener personalidad y características propias.



Manejo de grupos

Características:

- Conversaciones de lado.
- Distracciones.
- Sonido de fondo en sesiones virtuales.

¡Comparte tu experiencia!



Manejo de grupos

Características:

- No existe confianza para participar.
- No se ha “roto el hielo” al inicio de la sesión.
- La presencia de un superior inyecta presión.

¡Comparte tu experiencia!



Manejo de grupos

Características:

- Actitud prepotente.
- Lucha de poder en la sesión.
- Comentarios ofensivos.

¡Comparte tu experiencia!



Manejo de grupos

Características:

- Alta participación y colaboración.
- Mucha motivación.
- Ambiente de confianza.

¡Comparte tu experiencia!



Manejo de grupos

Características:

- El contenido les parece aburrido.
- Sienten que están perdiendo el tiempo.
- Creen que ya dominan los temas.

¡Comparte tu experiencia!



Actividad: Manejo de grupos

- En una hoja, escribe alguna sugerencia para manejar alguno de los tipos de grupo mostrados. Comparte tu respuesta al finalizar.

Mi sugerencia para manejar un grupo sumamente indiferente sería.....

Manejo de grupos

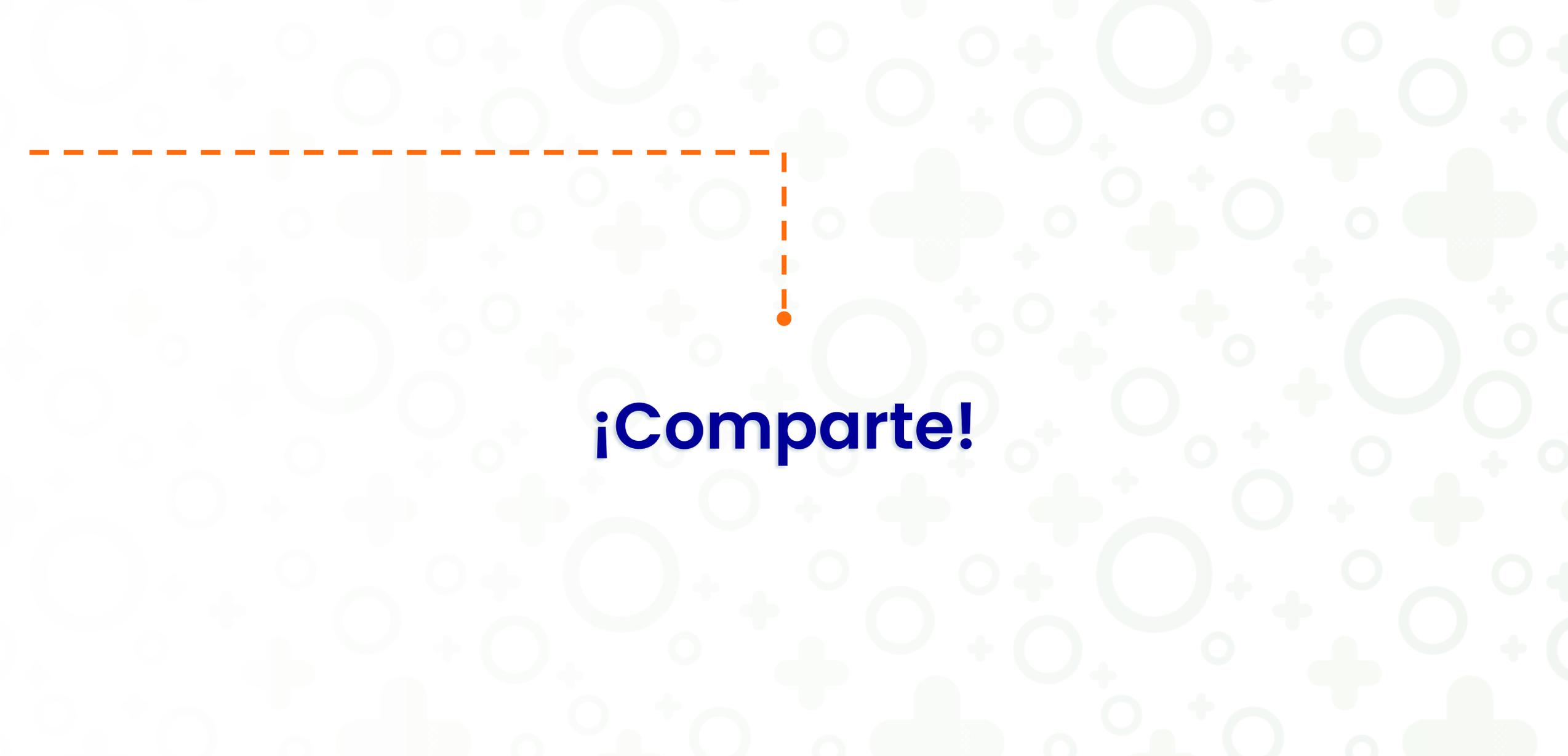
Para que un entrenador sea capaz de manejar un grupo deberá realizar lo siguiente:

1. Conocer a su grupo.
2. Abordar los problemas rápidamente.
3. Definir el objetivo y las reglas del grupo.
4. Derribar barreras y conflictos.
5. Mantener la comunicación abierta.
6. Prestar atención constante.



Recapitulación del bloque

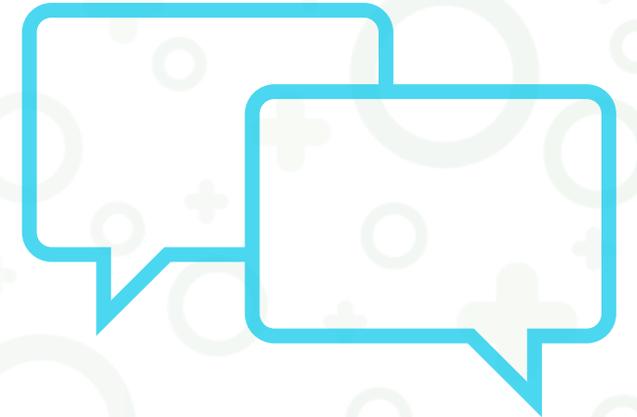
- Hasta ahora, has aprendido lo siguiente:
 1. La importancia del lenguaje corporal y el manejo de la voz para mantener la atención de una audiencia en una sesión virtual.
 2. Que existen diferentes estrategias que puedes aplicar para manejar un grupo durante un curso.



¡Comparte!

Cierre y tarea: día 1

1. **Escoge** uno de los componentes del manejo de voz: tono de voz, ritmo, volumen, silencios o timbre.
2. **Entabla una conversación** (de manera virtual o presencial) con un familiar, amigo o compañero, y **modifica de manera deliberada el componente de voz** de tu elección. Por ejemplo, si escogiste silencios, puedes intentar hacer pausas muy marcadas durante la conversación, pero, si escogiste ritmo, puedes cambiar la velocidad con la que hablas.
3. Observa y **analiza las reacciones** de la otra persona ante este cambio en tu manera de modular la voz. Puedes preguntarle al finalizar cómo se sintió, cómo te percibió y si notó o no alguna diferencia en ti.



¡Gracias por tu atención!