

# Arquitectos del Conocimiento: Domina el Juego de la Formación de Formadores

## Temario

Día 1: Fundamentos y Autoconocimiento del Formador

1. Introducción al Curso y Presentación de Objetivos
2. El Viaje del Formador: Metáfora de Desarrollo
  - 2.1 Fases del viaje: Preparación, Inicio, Ejecución y Cierre.
  - 2.2 El impacto del formador: La fórmula del impacto.
  - 2.3 Habilidades y competencias de un arquitecto de la formación.
3. ¿Cuál es tu viaje como formador?
  - 3.1 Rueda de la Vida del Formador: Análisis de áreas clave.
  - 3.2 Ikigai y DAFO Personal: Identificación de fortalezas y áreas de mejora.
  - 3.3 Creencias, miedos y sesgos cognitivos: Cómo influyen en la formación y estrategias para superarlos
  - 3.4 Crea tu propia fórmula de impacto como formador.
4. La Audiencia en el Centro
  - 4.1 Importancia de adaptar el contenido y la forma según las características y necesidades del público.
  - 4.2 Gestión de la Audiencia
  - 4.3 El Ego y los pecados capitales en la Formación: Cómo gestionarlo para favorecer el aprendizaje
  - 4.4 Gestión Emocional: Técnicas para mantener la calma y la objetividad.
  - 4.5 Construcción de la Autoridad y Confianza del Formador

Día 2: Comunicación Efectiva y Estrategias de Influencia

5. Comunicación Pragmática
  - 5.1 Eficacia en la Transmisión del Mensaje
  - 5.2 Adaptación al Contexto y a la Audiencia: Ajustar no solo el contenido, sino también cómo se comunica y a quién va dirigido.
  - 5.3 Gestión de Conversaciones Difíciles en el Aula
- 5.4 Influencia y Persuasión
6. Comunicación Efectiva

- 6.1 Elementos de la Comunicación Efectiva: Claridad, Concisión y Relevancia.
  - 6.2 Uso de la Mayéutica y Preguntas Poderosas
  - 6.3 Gestión de Silencios
  - 6.4 Escucha Activa
  - 6.5 Eliminación de Muletillas
7. Estrategias para Captar y Mantener la Atención
- 7.1 Técnicas de apertura impactante: Cómo iniciar con fuerza (frases significativas, preguntas provocadoras, storytelling).
  - 7.2 Preséntate, pero no al inicio: Primero conecta y luego haz una presentación breve. Uso de la técnica del elevator pitch.
  - 7.3 Uso de recursos literarios y storytelling: Conectar emocionalmente con la audiencia. Estructura de una buena historia.
  - 7.4 Preguntas poderosas: Despertar la curiosidad y fomentar la participación.
  - 7.5 Variación de estímulos: Alternar entre contenido visual, auditivo y kinestésico.
  - 7.6 Involucrar al alumno: Dinámicas interactivas (encuestas, debates, ejercicios, discusiones).
  - 7.7 Pausas estratégicas: Para reflexión y evitar la sobrecarga cognitiva.
  - 7.8 La regla de 3: Cómo estructurar el contenido dividiéndolo en tres partes principales.
8. Comunicación No Verbal Científica
- 8.1 Herramientas No Verbales: Proxemia, paralingüística, gestos y micro expresiones.
  - 8.2 El movimiento de manos: El uso de las manos puede complementar y reforzar lo que se está diciendo.
  - 8.3 Cómo mirar al público: Contacto visual y conexión con los estudiantes.
  - 8.4 El impacto del dinamismo y el movimiento: Uso del lenguaje corporal para reforzar el mensaje, transmitiendo confianza, autoridad y claridad en el mensaje.
  - 8.5 Cómo modular la voz: La voz es la melodía con la que comunicamos; cómo ajustarla para dar dinamismo al mensaje y conectar con la audiencia.
9. El Poder de las Palabras
10. Preguntas Poderosas y Escucha Activa
- 10.1 Formulación de Preguntas Impactantes: Generar reflexión
  - 10.2 Escucha Activa y Empatía: Crear un entorno de confianza y apertura.

### Día 3: Diseño y Ejecución de Formaciones Impactantes

- 11. Diseño de Contenidos Didácticos
  - 11.1 Introducción al Modelo ADDIE
  - 11.2 Definición de Alcance, Objetivos de Aprendizaje, Intención y Propósito
  - 11.3 Uso de Herramientas y Recursos Digitales para la Formación
  - 11.4 Estructura de una Formación Exitosa

11.5 Recursos Digitales: Uso efectivo de herramientas y presentaciones digitales.

11.6 Creación de Entornos de Confianza

11.7 Gestión de Conflictos en Entornos Formativos

Día 4: Integración, Evaluación y Cierre

12. Evaluación de Competencias: Herramientas de autoevaluación y feedback. Cómo dar, solicitar y recibir feedback.

13. Proceso de mejora continua.

14. Revisión y Evaluación del Aprendizaje

15. Plan de Acción Personalizado

15.1 15.1 Definición de Metas y Objetivos Post-Curso.

15.2 Elaboración de un Plan de Mejora Continua: Compromiso y seguimiento.