



**Nombre de alumno: Steiner Giovanni López Vázquez**

**Nombre del profesor: Lic. Javier Iván Godines Hernández.**

**Nombre del trabajo: súper nota segunda unidad**

**Materia: proyección profesional**

**Grado: 8º cuatrimestre**

**Grupo: B**



<b>Acciones estratégicas para establecer la imagen personal</b>	
<b>Imagen física</b>	percepción que se tiene de una persona por parte de sus grupos objetivo como consecuencia de su apariencia o de su lenguaje corporal.
código de comunicación no verbal incluyendo solamente las prendas de vestir sino también el peinado, el maquillaje y los accesorios	<b>Imagen física</b>
<b>La comunicación no verbal</b>	
<b>Ademanos</b>	palabra en movimiento
son signos que dan comunicación complementaria a las palabras, llegando a veces a sustituirlas	<b>¿Qué son?</b>
<b>Problemática</b>	pueden traicionar y hasta contradecirnos en el momento de una alocución pública.
Nuestra cara, como ninguna otra parte de nuestro cuerpo, puede controlar, complementar o sustituir las palabras	<b>gestos</b>
puede llegar a contradecir lo que con palabras estamos diciendo	<b>Problemática</b>
<b>Contacto visual</b>	Establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes
No hacerlo produce una sensación de desconfianza, inseguridad, disgusto por el otro y hasta falsedad.	<b>desventajas</b>
<b>Conducta táctil</b>	Es el uso del tacto como medio de comunicación, Es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias.
<b>La imagen corporal</b>	
<b>Imagen corporal</b>	relacionado con los estilos institucionales y personales, con las reglas de demostración y con las emociones y las conductas.
Condiciones anatómicas, carácter, género, entorno, estrés, área geográfica, técnica, hábitos.	<b>Puntos para definir el lenguaje corporal</b>
<b>postura</b>	emiten señales claras y señales dobles
Las posiciones de las piernas pueden enviar varias señales como: arrogancia, seguridad, tensión, control de sí mismo.	<b>Piernas y pies</b>
Se evalúan la personalidad del que habla	<b>voz</b>
<b>Discurso</b>	
<b>¿Qué es?</b>	Es donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para significar el mapa enunciativo de las relaciones humanas
Introducción, desarrollo, clímax, conclusión.	<b>Estructura de un discurso</b>
<b>Orden y distribución de la información</b>	es necesario considerar la dimensión lógica que establece el orden y distribución de la información
Inductivo, deductivo, espacial, temporal, problema-solución, causa-efecto.	<b>Tipos de razonamiento discursivo</b>
<b>Recursos tácticos del discurso</b>	Saludo, registro temático, circunstancial, de audiencia, anecdótico, textual, estadístico, especializado, metafórico, comparativo, de caso,

	audaz, semántico, humorístico, interrogativo, histórico,
<b>Competencias personales</b>	
<b>adaptabilidad</b>	Afronta los cambios
Nunca se sabe lo suficiente	<b>aprendizaje</b>
<b>Colaboración</b>	Trabajo en equipo.
Relaciones eficaces y honestas	<b>Comunicación</b>
<b>creatividad</b>	Abre la mente, imagina, sueña.
Haz más con menos	<b>Gestión de la información</b>
<b>Inteligencia social</b>	Emociones también cuentan.
Bien común es lo primero	<b>lealtad</b>
<b>Motivación</b>	Cada día es un regalo
Éxitos y fracaso son tuyos.	<b>responsabilidad</b>
<b>Competencias profesionales</b>	
<b>¿Qué son?</b>	aquellas habilidades y aptitudes que tienen las personas que les permiten desarrollar un trabajo de forma exitosa.
<b>Tipos de competencias</b>	
<b>Competencias de base</b>	aquellas que permiten el acceso a una formación o a un trabajo, son los conocimientos básicos que permiten poder acceder a un trabajo
hacen referencia a las competencias adquiridas después de haber realizado una formación específica y son específicas de un puesto de trabajo en concreto	<b>Competencias técnicas</b>
<b>Competencias transversales</b>	aquellas habilidades y aptitudes que hacen que un trabajador desarrolle de forma eficaz su trabajo.
<b>Oralidad</b>	
<b>¿Qué es?</b>	es una de las imágenes subordinadas a la imagen personal o institucional que más peso tienen en la conformación de la percepción debido a que los estímulos que la conforman son las palabras en su forma oral o escrita.
Sencillez, conocimiento, brevedad, orden y convicción.	<b>Requisitos para cumplir un mensaje</b>
<b>Expresión escrita</b>	
<b>importante</b>	escribir bien no es sinónimo de escribir eficazmente. No creas que sólo con escribir bien puedes seducir al lector o convencerle.
la eficacia en la comunicación escrita profesional dependerá de si somos capaces de adaptarla al destinatario y causar el efecto que deseamos.	<b>Muy importante</b>