

MATERIA: proyección profesional

DOCENTE: Lic. Ramiro roblero

Alumna: adaleni sanchez mejia

TRABAJO: mapa conceptual

GRADO:8 semestre

GRUPO:(A

Acciones estrategia para establecer la imagen personal.

Definición.

Es como la percepción que se tiene de una persona por parte de sus grupos objetivo como consecuencia de su apariencia o de su lenguaje corporal.

Existe tipos como.

Esto es una presentación pública estos faltan el resultado será la falta de ánimo, y si sobran.

Imagen corporal.

La imagen corporal es lenguaje corporal humano se inicia con la formación del feto dentro del seno materno ya en la infancia, antes de hablar, los niños desarrollan el lenguaje corporal.

Ademanes y movimientos.

Cuando hablamos de ademanos nos referimos en especial a los movimientos de los brazos y las manos al hablar.

Imagen físico.

Es un código de comunicación no verbal incluye solamente las prendas de vestir sino también el peinado, y maquillaje ect.

Ademanes

Gestos.

Contacto visual.

Es establecer un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes.

Contacto visual.

Son las impresiones visuales son lo más importante dando gracias al contacto visual, apariencia externa y física, además gestos, mímica, temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción.

Los gestos de los ademanos cuando estamos conversado, dialogando, cuando vemos a las personas, cuando hablamos, no es difícil.

Comunicación vertebral.

Tomen nota de que aprender los códigos de comunicación no verbal que mandamos a través de nuestro cuerpo no solo sirve para ganar seguridad en nosotros mismos.

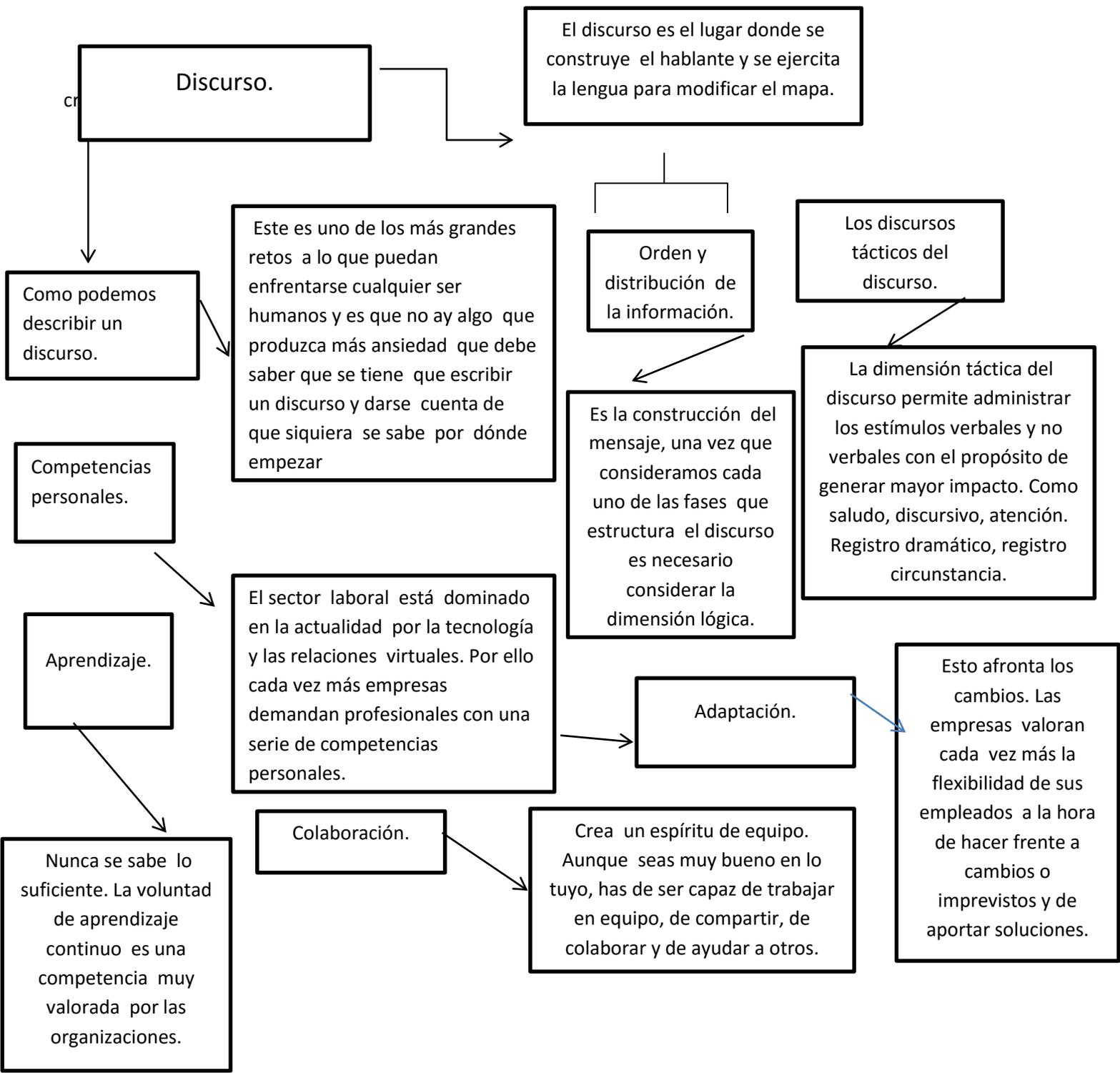
Es nuestra cara, como ninguna otra parte de nuestro cuerpo puede controlar, y complementar o sustituir las palabras.

Conducta visual,

Este el del uso contacto como medio de comunicación .es la permisibilidad de tocar y ser tocado dentro de las reglas de etiqueta cultural propias.

Postura cinestesia.

Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles. Podemos decodificar las señales claras en la medida que conozcamos al mejor al emisor.



Discurso.

El discurso es el lugar donde se construye el hablante y se ejercita la lengua para modificar el mapa.

Como podemos describir un discurso.

Este es uno de los más grandes retos a lo que puedan enfrentarse cualquier ser humanos y es que no ay algo que produzca más ansiedad que debe saber que se tiene que escribir un discurso y darse cuenta de que siquiera se sabe por dónde empezar

Orden y distribución de la información.

Los discursos tácticos del discurso.

Competencias personales.

Es la construcción del mensaje, una vez que consideramos cada uno de las fases que estructura el discurso es necesario considerar la dimensión lógica.

La dimensión táctica del discurso permite administrar los estímulos verbales y no verbales con el propósito de generar mayor impacto. Como saludo, discursivo, atención. Registro dramático, registro circunstancia.

Aprendizaje.

El sector laboral está dominado en la actualidad por la tecnología y las relaciones virtuales. Por ello cada vez más empresas demandan profesionales con una serie de competencias personales.

Adaptación.

Nunca se sabe lo suficiente. La voluntad de aprendizaje continuo es una competencia muy valorada por las organizaciones.

Colaboración.

Crea un espíritu de equipo. Aunque seas muy bueno en lo tuyo, has de ser capaz de trabajar en equipo, de compartir, de colaborar y de ayudar a otros.

Esto afronta los cambios. Las empresas valoran cada vez más la flexibilidad de sus empleados a la hora de hacer frente a cambios o imprevistos y de aportar soluciones.