



HABILIDADES COMUNICATIVAS PARA FISIOTERAPEUTAS

Dirigido a: Fisioterapeutas colegiados/das
Duración: 4 horas lectivas
Precio: Bonificado 100% por el CFC
Calendario: 14 de mayo de 2022
Horario: sábado de 9.00 h a 13.15 h
Lugar de realización: Aula TCM-100, 1ª planta del TCM1 del Parc TecnoCampus Mataró-Maresme. Av. Ernest Lluch, 32 | 08302 Mataró

DOCENTE

Silvia Ruiz: Licenciada en ADE. Graduada Social. Practitioner, máster y *trainer* en PNL (Máster en Técnicas de Presentación (entrenamiento de formadores), Herramientas de Comunicación y Conducción de Grupos con PNL)). Colaboradora de IOCUS ACCIONES FORMATIVAS.

PRESENTACIÓN

A través de esta actividad formativa adquiriremos y mejoraremos las habilidades de los fisioterapeutas en la comunicación con el paciente a través de un trabajo en:

- **La creatividad y el estímulo:** salir del entorno y los hábitos conocidos y experimentar con nuevas acciones y sensaciones, abre las capacidades y libera el potencial.
- **El conocimiento:** previamente, para contextualizar. A posteriori: para reflexionar y realizar un puente integrador entre la experiencia vivida y mi vida profesional y personal.
 - *En este sentido, proporcionaremos un breve marco teórico que legitime el uso de las técnicas o recursos propuestos, con el fin de entender mejor la aplicación y conocer su origen.*
- **La relación y la emoción:** está demostrado que el aprendizaje teñido de una emoción perdura más efectiva e intensamente en el tiempo.
- **El cuerpo:** porque los pensamientos, emociones, acciones suceden en el cuerpo. Se debe dar un espacio propio a nuestra parte corporal, para que detecte las propias capacidades y las adquiridas.
- **La creatividad y el estímulo:** salir del entorno y los hábitos conocidos y experimentar con nuevas acciones y sensaciones, abre las capacidades y libera el potencial.

OBJETIVOS

Los alumnos que realicen el curso podrán adquirir y mejorar sus habilidades comunicativas entre fisioterapeuta y paciente.

Objetivo específicos:

- Reconocer las resistencias del paciente.
- Detectar y saber gestionar las dificultades en la adherencia al tratamiento.
- Conocer nuevas herramientas para abrir posibilidades.
- Conocer el marco de la PNL y el *coaching* como puerta de entrada a las metodologías que les son propias.



TEMARIO

- **Modelos conceptuales en los que nos fundamentamos:**
 - Teoría de la comunicación. Habilidades comunicativas
 - *Coaching*
 - Programación Neurolingüística (PNL)
- **Propuestas de trabajo para una mejor comunicación fisio-cliente (para una mejora de los resultados):**
 - Escucha activa como herramienta para captar las necesidades del cliente
 - Comunicación verbal y no verbal: qué hacer desde cada una de ellas para llegar al cliente
 - Preguntas aniquiladoras vs preguntas posibilitadoras
 - Empatía:
 - Más allá de ponerse en el lugar del otro
 - Empatía desde la CV (Comunicación Verbal), CNV (Comunicación No Verbal) y Empatía profunda
 - Empatía en 3 pasos
- **Cómo mejorar la adherencia a los ejercicios:**
 - Motivación y autorresponsabilidad
 - Confianza – colaboración: fisio y cliente como un equipo (el modelo de las 3 C's)
 - Criterios para una buena formulación de objetivos
 - Acompañar en cambio de hábitos
- **Cierre:**
 - Plan de acción individual