Actividad sobre comunicación y ventas en salud

Usted se encuentra promocionado los servicios de un hogar para adultos mayores, hay muchas personas citadas, por lo tanto, desea prepararse mejor. Realice el análisis de estas preguntas y responda de acuerdo con la situación planteada en este caso

Preguntas para planificar y estructurar la comunicación

- ¿Cuál es el propósito de lo que voy a comunicar?
- ¿Quién es mi audiencia?
- ¿Qué quiero transmitir y cómo lo voy a estructurar?
- ¿Cómo puedo hacer que mi mensaje sea claro y comprensible?
- ¿Cómo puedo fomentar la retroalimentación y la participación?
- ¿Cuándo, con quién, dónde me comporto de forma no asertiva?
- ¿Quién está implicado, cuándo sucede, qué es lo que me preocupa de la situación, cómo la afronto, qué temo que ocurra en caso de ser asertivo y cuál es mi objetivo?
- ¿Qué derechos tengo para expresar mis sentimientos y necesidades?
- ¿Cómo puedo limitar mi objetivo para ser concreto y firme?
- ¿Cómo puedo expresar mis sentimientos sin culpar al otro?
- ¿Cómo puedo hacer que mi lenguaje corporal (contacto visual, postura) sea congruente con mi mensaje verbal?
- ¿Cómo puedo escuchar activamente a la otra persona?
- ¿Qué técnicas asertivas puedo aplicar para evitar la manipulación?
- ¿Cómo puedo adaptarme a las diferentes dimensiones de la comunicación médico-paciente (biomédica, emocional, cultural)?