

I Curso de Portavoces para MIR y Adjuntos de la SEN

6 de septiembre de 2024

MADRID

Hotel Meliá Serrano.
C/ Claudio Coello, 139

Coordinador:

Dr. Jesús Porta Etessam
Dr. Javier Camiña Muñiz

Secretaría Técnica:
Fundación Privada de la Sociedad
Española de Neurología



Lundbeck



PROGRAMA

10:00 Presentación.

Bienvenida por parte de la SEN y de Lundbeck. Qué objetivos queremos conseguir y cómo vamos a lograrlos. Breve puesta en común: experiencias con los medios. Explicación de la metodología del curso.

Neurología, periodistas y fuentes.

10:20 Qué necesitan los periodistas de un profesional de la Neurología.

Cómo entrar en la agenda mediática y lograr convertirse en fuente informativa. La lógica interna de los medios españoles. La atomización de las audiencias: prensa, radio, televisión, internet, redes sociales y medios especializados.

Práctica 1. Entrevista tipo declaración a cámara "en frío".

Enfrentarse a la cámara. Grabación y análisis.

10:50 Revisión y análisis de la práctica 1.

Autocontrol emocional y telegenia.

11:30 La relación periodista-fuente, un baile de conveniencia para hablar de Neurología.

Quién controla la información. Cómo son los periodistas y qué les influye. La actitud proactiva de la fuente para suscitar interés sobre un determinado tema. Cómo improvisar buenas declaraciones sobre el terreno.

La comunicación no verbal del portavoz.

Los errores más comunes cuando el profesional médico interviene en los medios. Cómo vencer el miedo escénico en televisión. La comunicación no verbal: más del 50% del éxito. Gestos, posturas y distancias. El rostro: miradas y sonrisas. El movimiento y el espacio también comunican. Voz, dicción y telegenia. Vehemencia y entusiasmo: ¿Conviene apasionarse? La apariencia y el atuendo más convenientes para televisión.

Práctica 2. Entrevista informativa.

Entrenamiento de mensajes claves sobre patologías neurológicas. Grabaciones y análisis.

12:15 Pausa café.

12:30 Revisión y análisis de la práctica 2.

Estructura de los mensajes. Primera selección de mensajes claves sobre especialidad.

13:35 Entrevistas que dan buena imagen.

¿Se puede negociar con el entrevistador? Cómo prepararse la lección: el argumentario. Las preguntas espinosas: técnicas para salir airoso ante las preguntas difíciles. Lo que nunca se ha de olvidar al hablar ante las cámaras. Los siete pecados capitales del entrevistado.

Comunicar nuestros mensajes estratégicos. Cómo orientar la conversación hacia nuestros temas de interés. La preparación de los mensajes clave. Cómo tirar el anzuelo para interesar al periodista. Aprender a construir puentes comunicativos.

Práctica 3. Entrevistas: el caso específico del magazine.

La divulgación de la Neurología. Grabaciones y análisis.

14:30 Almuerzo

15:45 Revisión y análisis de la práctica 3.

Fijación de mensajes claves. Adecuación a públicos específicos.

16:40 Práctica 4. Preparación y escenificación de rueda de prensa.

17:15 Revisión y análisis de la práctica 4.

Cómo dar titulares y salir airoso de las preguntas comprometidas. La preparación estratégica de los mensajes. Aprendiendo a generar titulares. Storytelling: el impacto de contar historias emocionales. Errores que harán disfrutar al periodista. El momento crítico de las preguntas.

17:45 Evaluación, comentarios finales y cierre: entrega de materiales.

18:00 Fin de la sesión

