



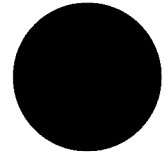
2ª Edición ●

Certificado en Comunicación Efectiva

Herramientas prácticas para comunicar con impacto
en el entorno profesional



Introducción



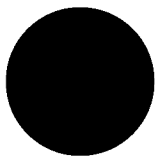
La irrupción de la inteligencia artificial (IA) en el entorno profesional y los constantes cambios de paradigma social están redefiniendo la forma en que concebimos el éxito. En este panorama, el talento se ha vuelto más escaso y difícil de atraer, mientras que las empresas se enfrentan a la urgente necesidad de desarrollar equipos capaces de adaptarse rápidamente a circunstancias nunca vistas.

En este entorno dinámico, los gerentes, directivos y mandos intermedios deben delegar de manera eficaz y guiar a sus colaboradores con agilidad. La comunicación efectiva se convierte, así, en un factor clave para coordinar esfuerzos, inspirar compromiso y tomar decisiones acertadas en momentos de incertidumbre.

Más allá de transmitir un mensaje de manera clara, la comunicación efectiva nos entrena en la flexibilidad mental: un comunicador competente es capaz de escuchar de forma activa, de empatizar con otros puntos de vista y de procesar información rápidamente para responder de manera apropiada. Dichas habilidades contribuyen a mantener la claridad y la calma necesarias ante los cambios acelerados, favoreciendo la innovación y la cohesión de los equipos.

Este programa está destinado a profesionales, directivos, emprendedores y cualquier persona que desee mejorar sus competencias comunicativas. Sus beneficios se multiplican en el contexto actual, ya que proporcionan las bases para adaptarse con eficacia, establecer relaciones sólidas y liderar proyectos de manera colaborativa, aumentando de forma notable el valor y la resiliencia de los equipos de trabajo.

Objetivos Generales del Programa



Al finalizar el programa, los participantes habrán adquirido y reforzado un conjunto de habilidades y conocimientos que les permitirán desenvolverse con seguridad y adaptarse a los cambios acelerados del entorno empresarial actual. De manera específica, se espera que los alumnos sean capaces de:

1. Desarrollar habilidades de comunicación verbal y no verbal
 - Dominar las técnicas de expresión corporal y oral para transmitir ideas de forma clara, convincente y coherente.
 - Adecuar el mensaje al contexto y al interlocutor, teniendo en cuenta factores culturales y relacionales.
2. Mejorar la capacidad de presentación y oratoria
 - Diseñar y exponer presentaciones efectivas, manteniendo la atención de la audiencia y utilizando recursos visuales de manera estratégica.
 - Gestionar el nerviosismo y proyectar confianza ante diferentes públicos (desde equipos internos hasta grandes eventos).
3. Aprender técnicas de persuasión y negociación
 - Identificar las motivaciones e intereses de los interlocutores para llegar a acuerdos beneficiosos y duraderos.
 - Incorporar el pensamiento crítico y la empatía en los procesos de negociación, incluso en contextos de alta complejidad o cambio acelerado.
4. Manejar conflictos y ejercer una comunicación asertiva en equipos de trabajo
 - Reconocer las señales de conflicto e intervenir con métodos de resolución efectivos, cuidando las relaciones interpersonales.
 - Practicar la escucha activa y la asertividad para delegar tareas, coordinar esfuerzos y mantener un clima colaborativo en entornos de constante transformación.
5. Entrenar la flexibilidad mental y la adaptación al cambio
 - Aplicar herramientas de comunicación que faciliten la toma de decisiones rápidas y la resolución de problemas en entornos volátiles, marcados por la IA y la innovación.
 - Fomentar una mentalidad abierta, enfocada en la mejora continua y la reorientación de estrategias cuando sea necesario.
6. Consolidar la capacidad de liderazgo y motivación de equipos
 - Inspirar y guiar a colaboradores a través de una visión clara, acompañada de mensajes consistentes y empáticos.
 - Integrar la gestión emocional en la comunicación para generar confianza y compromiso, clave en la atracción y retención del talento.

Estructura y Contenido de los Módulos

- Módulo 1: Fundamentos de la Comunicación Efectiva y PNL en la Era de la IA
 - Principios de la comunicación efectiva: comprensión del proceso y superación de barreras en un entorno marcado por la transformación digital.
 - Programación Neurolingüística (PNL): aplicación de anclajes y submodalidades para potenciar la expresión y la comprensión del mensaje.
 - Comunicación verbal y no verbal: técnicas para transmitir coherencia y credibilidad en escenarios de cambio acelerado y alta competitividad.
 - Contexto actual: breve análisis de cómo la IA y las nuevas tecnologías modifican la forma de comunicarnos y de liderar equipos.
- Módulo 2: Coaching y Gestión del Diálogo Interno en Entornos Volátiles
 - Introducción al coaching: definición, metodología y su impacto en el desarrollo de la comunicación personal y profesional.
 - Escucha activa y generación de empatía: construcción de confianza en equipos híbridos o remotos, facilitada por herramientas digitales.



Estructura y Contenido de los Módulos



- Gestión del diálogo interno: estrategias para influir positivamente en nuestros pensamientos, fortaleciendo la capacidad de adaptación en situaciones inciertas.
- Retos de la captación y retención de talento: la comunicación como vehículo para motivar y generar compromiso en equipos multigeneracionales.
- Módulo 3: Mediación y Resolución de Conflictos
 - Fundamentos de la mediación: roles y fases del proceso mediador en organizaciones sometidas a cambios tecnológicos.
 - Resolución de conflictos: uso de la comunicación no violenta y el lenguaje positivo para gestionar tensiones en entornos competitivos.
 - Negociación efectiva: aplicación de principios de negociación “win-win” y adaptación a escenarios con alta incertidumbre.
 - Impacto de la IA: situaciones de conflicto derivadas de la automatización y la reorganización de roles y tareas.
- Módulo 4: Oratoria y Storytelling
 - Desarrollo de discursos persuasivos y memorables: estructura narrativa y uso de recursos retóricos.

Estructura y Contenido de los Módulos



- Prácticas de presentación en público: ejercicios y role-plays para mejorar presencia escénica, voz y lenguaje corporal, integrando las herramientas de IA (ej. generadores de contenido) sin perder el factor humano.
- Gestión de la atención en un entorno saturado de información digital.
- Módulo 5: Manejo Emocional y Regulación del Estrés
 - Control emocional en la comunicación: técnicas para evitar reacciones impulsivas y fomentar la inteligencia emocional en tiempos de disrupción tecnológica.
 - Mindfulness y control del estrés: prácticas específicas para mantener la calma en situaciones de presión (presentaciones, conflictos, crisis de reputación).
 - Simulaciones y estrategias para enfrentarse a escenarios desafiantes, incluidos aquellos que surgen con la adopción de nuevas tecnologías en la empresa.
- Módulo 6: Aplicaciones de la Hipnoterapia en la Comunicación
 - Hipnosis y comunicación: fundamentos, mitos y realidades de la hipnoterapia como recurso de autoconocimiento.



Estructura y Contenido de los Módulos



- Potenciar la confianza: técnicas de autohipnosis para reforzar la seguridad y la fluidez verbal, útiles al liderar proyectos innovadores o en procesos de transformación digital.
- Desarrollo y disolución de anclajes emocionales: integración de la hipnoterapia con otras técnicas para superar bloqueos internos que dificultan la adaptación al cambio.
- Módulo 7: Comunicación para Ventas, Equipos y Negociación Avanzada
 - Estrategias de persuasión y cierre de ventas en mercados altamente competitivos, con clientes cada vez más informados.
 - Técnicas avanzadas de negociación e influencia: adaptación de tácticas clásicas a nuevos escenarios (plataformas digitales, IA de análisis de datos).
 - Gestión de equipos: desarrollo de habilidades de liderazgo efectivo y motivación, aprovechando la tecnología para la mejora continua.
 - Comunicación para la motivación y liderazgo: claves para retener al talento, conectando con sus necesidades y perspectivas en la era de la hiperconectividad.

Calendario de la Formación Principal

- 13 y 14/09/2025
 - Módulo 1 y 2
- 18 y 19/10/2025
 - Módulo 3 y 4
- 15 y 16/11/2025
 - Módulo 4 y 5
- 13 y 14 /12/2025
 - Módulo 5, 6 y 7
- 16/01/2025
 - Cierre y Certificaciones
- Duración estimada (Módulos 1-7)
- Total: 84 horas aproximadamente



Metodología y Recursos

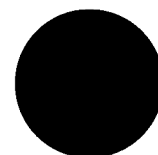


Este Certificado en Comunicación Efectiva se basa en un enfoque práctico e integrador, combinando herramientas de PNL, coaching, hipnoterapia y resolución de conflictos con técnicas de oratoria y mindfulness.

Así garantizamos que cada participante no solo aprenda los conceptos, sino que también los incorpore de forma tangible a su vida personal y profesional.

A continuación, se describen los principales elementos metodológicos y recursos didácticos.

Metodología y Recursos



1. Sesiones Teórico-Prácticas

- Breves exposiciones teóricas para contextualizar cada módulo y presentar los fundamentos de la materia.
- Ejemplos y casos reales para ilustrar la aplicación de las técnicas en entornos profesionales y situaciones cotidianas.

2. Ejercicios de Role-Play y Simulaciones

- Dinámicas en las que los participantes representan situaciones de comunicación (con clientes, equipos, negociaciones, etc.).
- Permiten practicar en un entorno seguro, recibiendo retroalimentación inmediata de los instructores y de sus compañeros.

3. Prácticas de Coaching y Mentoring

- Uso de técnicas de coaching para facilitar la identificación de objetivos, áreas de mejora y fortalezas individuales en el ámbito comunicativo.
- Sesiones de mentoring grupal o individual para acompañar el progreso de cada alumno, resolver dudas y ajustar objetivos sobre la marcha.

4. Análisis de Casos y Talleres Colaborativos

- Estudio de situaciones reales de comunicación en empresas, negociaciones o crisis institucionales.
- Trabajo en equipo para resolver conflictos o diseñar estrategias de comunicación, favoreciendo la colaboración y la creatividad.

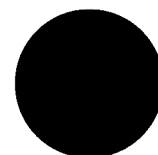
5. Integración de Técnicas de Mindfulness e Hipnoterapia

- Espacios de conciencia plena (mindfulness) para manejar el estrés y mejorar la calidad de la escucha.
- Herramientas de hipnoterapia (autohipnosis, anclajes emocionales) orientadas a superar bloqueos internos y reforzar la confianza al comunicar.

6. Plataforma Online (Para Modalidades Mixtas o 100% Online)

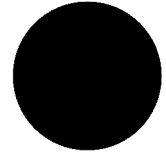
- Acceso a vídeos, lecturas, cuestionarios de autoevaluación y foros de discusión para cada uno de los módulos.

Metodología y Recursos



- Seguimiento del avance de cada participante y contacto permanente con los formadores a través de mensajería interna
- Recursos Complementarios
 - Materiales de estudio: manuales, resúmenes, infografías y presentaciones para reforzar el aprendizaje.
 - Bibliografía y enlaces de interés con contenido actualizado sobre comunicación, liderazgo, IA y gestión del cambio.
 - Tests de autoconocimiento y ejercicios de práctica individual para afianzar las competencias adquiridas en clase.
- Evaluación Continua y Final
 - Cuestionarios de revisión al finalizar cada módulo, diseñados para medir la comprensión de los contenidos clave.
 - Proyecto o presentación final donde los participantes demuestran la aplicación práctica de las técnicas de comunicación aprendidas.
 - Feedback personalizado tras la evaluación final, destacando fortalezas y áreas de mejora.

Equipo Docente



En el Certificado en Comunicación Efectiva, contarás con un equipo multidisciplinar de profesionales que combinan experiencia académica y práctica en ámbitos como la PNL, el coaching, la hipnoterapia, la mediación de conflictos, la AI y la formación corporativa. Cada miembro aporta una perspectiva distinta sobre la comunicación, lo que enriquece el aprendizaje y permite una visión integral de la materia.

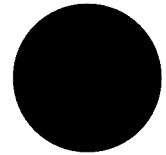
Lorena García



- Especialista en Programación Neurolingüística (PNL) y Coaching
- Formación acreditada en PNL, con experiencia implementando técnicas de cambio de creencias y mejora de la expresión verbal .
- Certificación como coach profesional, focalizado en el desarrollo de habilidades comunicativas y emocionales.
- Experto en Oratoria y Storytelling
- Trayectoria en comunicación corporativa, diseño de presentaciones y discursos persuasivos para ejecutivos.
- Ha impartido formaciones de Liderazgo a líderes de empresas, y organizaciones sin ánimo de lucro.
- Profesional en Mediación y Técnicas de Negociación.
- Aporta un enfoque práctico para identificar y abordar conflictos en equipos con más de 25 años en puestos de responsabilidad en empresas de Retail como Alcampo, Spar y Dinosol
- Especialista en Hipnoterapia, Inteligencia Emocional y Mindfulness
- Formación especializada en Meditación Terapéutica, Hipnoterapia, Eneagrama, Tapping, Focusing, Terapia de Aceptación y Compromiso y BioSe.

Ha trabajado con equipos de alto rendimiento para potenciar la confianza y la estabilidad emocional en escenarios de estrés.

Equipo Docente



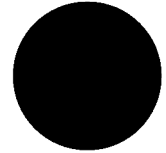
David Macias

Emprendedor en serie, Consultor en Transformación Digital y Experto en IA



- Fundador y cofundador de varias startups tecnológicas, entre ellas Inboundlabs (partner Diamond de HubSpot), Kontematik (IA para generación de contenido), Videolean (creación de videos en línea con más de 400.000 usuarios) y AIOS AI Organizational System (sistemas de IA para organizaciones).
- Ha colaborado como Organizational Consultant en compañías innovadoras, potenciando la adopción de inteligencia artificial y metodologías ágiles para optimizar procesos de negocio.
- Docente en prestigiosas escuelas y universidades, desarrollando programas relacionados con NoCode, marketing digital, video marketing y growth hacking, compartiendo su experiencia con emprendedores, directivos y estudiantes que deseen dominar el entorno digital.
- Con una filosofía centrada en la innovación continua, promueve la integración de la IA en la estrategia empresarial, combinando las ventajas de la automatización con la creatividad y el enfoque humano.
- Su visión práctica y multidisciplinar, respaldada por numerosos casos de éxito, le permite acompañar a organizaciones de todo tipo en su transformación digital, destacando la importancia de la narrativa audiovisual, el inbound marketing y la escalabilidad de los modelos de negocio.

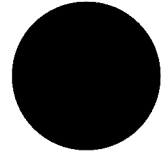
Equipo Docente



Mireia Canal

- Especialista en Estrategia Comercial y Coaching de Ventas con más de 20 años de trayectoria impulsando resultados en entornos B2B y conocimientos en el B2C.
- Ha liderado equipos de alto rendimiento en sectores tan diversos como farmacéutico, servicios de RRHH, ferretería multinacional, industria química y fundraising, aportando una visión integral del proceso de venta.
- Fundadora y directora de su propia consultora desde 2022, donde acompaña a pymes y grandes cuentas en la optimización de sus procesos comerciales y el incremento de la conversión.
- Formadora acreditada que diseña e imparte Masterclasses de alto impacto (2 h) para activar la visión comercial, detectar puntos ciegos y ofrecer herramientas aplicables de inmediato.
- Creadora de programas de mentoría individual y grupal basados en la metodología diagnóstico → acción → implementación, adaptados a los objetivos específicos de cada negocio.
- Experta en storytelling comercial, construcción de discurso de ventas y técnicas de cierre, mejorando la propuesta de valor y la influencia persuasiva de los participantes.
- Su enfoque práctico genera claridad estratégica inmediata, mejoras en procesos de venta y acompañamiento profesional durante la implantación, asegurando resultados tangibles desde el primer día.
- Como coach en ventas y estrategia comercial, potencia el talento de los equipos y fomenta una cultura de crecimiento sostenido orientada a métricas y valor para el cliente.

Equipo Docente



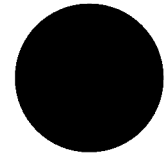
Naara Rodriguez

Ingeniera Técnica en Informática y Facilitadora de Comunicación No Violenta (CNV)



- Con formación en diversas terapias naturales, como quiromasaje y esencias florales de Bach y Atlántida, integra un enfoque holístico en sus metodologías de enseñanza.
- Desde 2019, se especializa en Comunicación No Violenta (CNV), práctica que descubrió en un taller de David Dasaro y que transformó su manera de relacionarse consigo misma y con los demás.
- Imparte talleres de CNV y, actualmente, coordina una asignatura optativa de Comunicación No Violenta para resolución de conflictos en el set de cine en el Instituto Canario del Cine.
- Su objetivo es proporcionar herramientas prácticas para la mejora de las interacciones personales y profesionales.

Equipo Docente



José Luis Martín Naranjo

Experto en Comunicación Política, Medios y Estrategia Institucional

Delegado Territorial de la Asociación de Comunicación Política (ACOP) en Canarias, José Luis Martín Naranjo cuenta con más de 20 años de experiencia en el ámbito de la comunicación, desempeñando roles clave en medios de comunicación, gestión institucional y asesoría estratégica. Su trayectoria lo posiciona como un referente en comunicación política y corporativa, combinando análisis, estrategia y ejecución en cada uno de sus proyectos.

Experiencia y Trayectoria

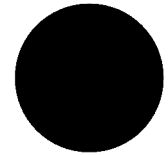
- **Dirección y Gestión de Medios:** Ha ocupado cargos como Director, CEO y Gerente Regional, liderando equipos en empresas de comunicación y organismos institucionales. Su experiencia abarca la coordinación de redacciones, el desarrollo de estrategias informativas y la optimización de la comunicación en entornos corporativos y políticos.
- **Comunicación Estratégica y Asesoramiento:** Ha trabajado como Jefe de Prensa en diversas instituciones, asesorando a líderes políticos y organizaciones en la gestión de su imagen, el diseño de discursos y la construcción de mensajes de alto impacto.
- **Locución y Creación de Contenido:** Con una sólida trayectoria en radio y medios escritos, ha desarrollado habilidades en redacción, locución y producción de contenido, combinando rigor informativo con un enfoque cercano y atractivo para el público.

Docencia y Formación

- **Profesor y conferencista** en comunicación política y liderazgo institucional, impartiendo formación sobre estrategia comunicativa, oratoria, discurso público y relaciones con los medios.
- Ha desarrollado programas especializados para empresarios, directivos y líderes políticos, enfocados en mejorar su capacidad de persuasión, gestión de crisis y construcción de marca personal.



Equipo Docente



Michael Ramírez Albarral

Experto en Comunicación Audiovisual, Radio y Expansión de Medios

Profesional con más de 20 años de experiencia en el sector de la comunicación, especializándose en medios audiovisuales, radio, producción y estrategia comercial. Su enfoque innovador y su capacidad para liderar proyectos de expansión lo han llevado a desarrollar formatos de éxito en radio y televisión a nivel nacional e internacional.

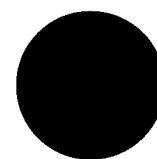
Experiencia y Trayectoria

- **Dirección y Expansión de Medios:** Actualmente, se desempeña como Director de Expansión y Red de Emisoras en Inolvidable FM España, liderando la creación y comercialización del formato audiovisual en España y Europa, además de explorar su implantación en Reino Unido e Irlanda a través de tecnología DAB+.
- **Gestión Comercial y Estrategia de Marca:** Ha sido Director Comercial Nacional de Inolvidable FM, desarrollando estrategias comerciales, gestionando grandes cuentas y relaciones institucionales.
- **Locución y Presentación:** Con una sólida carrera en radio y televisión, ha sido presentador de programas en prime time, como El Juego de Tus Sueños en Televisión Autónoma de Canarias y Morning Inolvidable en Inolvidable FM España, compitiendo con los principales grupos de comunicación nacionales.
- **Innovación en Radio y Producción de Contenidos:** Ha sido fundador y director de importantes proyectos radiofónicos, como House Radio Spain y Spanish Broadcast Consulting, desarrollando nuevas fórmulas de radio digital e integración multimedia.

Docencia y Formación

- Profesor universitario en formatos de radio y televisión, impartiendo clases a estudiantes de Comunicación y Marketing en la Universidad del Atlántico Medio.
- Ha compartido su experiencia con nuevas generaciones de profesionales en la industria audiovisual, enseñando estrategias de producción, narrativas sonoras y comunicación efectiva en medios.

Inversión y Formas de Pago



Para facilitar el acceso al Certificado en Comunicación Efectiva, ofrecemos opciones de pago flexibles que se adaptan a las necesidades de cada participante. A continuación se presenta la inversión correspondiente tanto a la formación principal como a los módulos opcionales:

1. Formación Principal (Módulos 1 a 7)

- Precio total: 1299€
- Incluye:
 - Acceso a todas las sesiones presenciales y online de los módulos 1 a 7.
 - Materiales de estudio (manuales, presentaciones, ejercicios, etc.).
 - Tutorías individuales.
 - Evaluación final y emisión del Certificado en Comunicación Efectiva (pendiente de aval externo).

2. Formas de Pago

- Pago fraccionado: posibilidad de dividir el importe en hasta en 2 cuotas, según se acuerde en el momento de la inscripción.
- Descuentos corporativos: para empresas que inscriban a varios empleados, o convenios con asociaciones profesionales.
- Formas de pago admitidas: transferencia bancaria, tarjeta de crédito/débito.

3. Política de Devoluciones

- Posibilidad de reintegro parcial o total de la matrícula hasta 15 días antes del inicio del curso o en circunstancias especiales debidamente justificadas.

Referencias y Artículos de Interés



- John C. Maxwell (2010). Everyone Communicates, Few Connect.
 - Plantea que la habilidad de “conectar” genuinamente con las personas es más importante que la mera transmisión de información. El liderazgo moderno exige una comunicación clara y empática para inspirar a los equipos.
- Daniel Goleman (1995). Emotional Intelligence.
 - Destaca que la inteligencia emocional es fundamental en la efectividad comunicativa. El manejo de las emociones propias y la empatía hacia los demás mejoran drásticamente la calidad del diálogo y la toma de decisiones.
- Groysberg, B. & Slind, M. (2012). “Leadership Is a Conversation.” Harvard Business Review.
 - Subraya cómo los líderes contemporáneos deben fomentar el diálogo abierto y constante con sus colaboradores, en lugar de limitarse a la comunicación “de arriba a abajo”.
- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In.
 - Aunque enfocado principalmente en negociación, sus principios sobre la comunicación centrada en intereses y la búsqueda de soluciones ganar-ganar resultan aplicables a la gestión de conflictos y a la mediación eficaz.
- Knight, R. (2015). “7 Common Communication Mistakes That Could Be Costing You.” Harvard Business Review.
 - Expone los errores típicos en la comunicación (falta de claridad, no escuchar activamente, etc.) y ofrece pautas para mejorar la eficacia en el ámbito laboral.
- Salesforce (2019). State of the Connected Customer.
 - Incluye estadísticas sobre cómo la falta de comunicación y colaboración es identificada por ejecutivos y empleados como una de las principales causas de fracaso en las iniciativas empresariales.
- Dale Carnegie (1936). How to Win Friends and Influence People.
 - Aunque de publicación clásica, su énfasis en la sencillez, empatía y escucha activa continúa siendo un referente para lograr interacciones exitosas en cualquier entorno.

Testimonios



12 sept 2024

por [Carmen Gloria Servan Monagas](#)

Fuente: Orgánico

SE EL MODELO QUE QUIERES VER

Destaco la profunda y amplia Formación personal de Lorena, pues ofrece alternativas y recursos que ella misma no solo conoce, sino que ha explorado, y sintetizado, ofreciendo un camino más llano, ligero, proactivo y amplio desde donde transitar cada uno su experiencia. Uno crece siempre y sin excepciones explorando de su mano, y eso es una garantía

✓ Respondida Compartir Solicitud de información



16 sept 2024

por [Marian](#) 1 /

Fuente: Orgánico

Ampliar Campo de Visión

Para mi fue muy relajante, congruente, buen acompañamiento, confianza. El cambio fue FANTÁSTICO, en darme cuenta de lo que yo deseaba en un futuro, lo podía hacer en el AHORA, con más amabilidad, siendo flexible por ambas partes, mejorar la forma de comunicar y sobre todo respetar mis decisiones. gracias, gracias, gracias

✓ Respondida Compartir Solicitud de información



Actualizada: 16 oct 2024

por [Virginia Rodriguez Ali](#)

Fuente: Invitación básica

Lorena es una inspiración para muchos

Lorena es una excelente profesional, entregada, comprometida y con amor en todo lo que hace. Extremadamente curiosa y exploradora de sus recursos internos le han hecho Ser capaz de ayudar a otros desde la experiencia propia y la verdad de lo que transmite. Extraordinaria como comunicadora y motivadora, facilita y agiliza el proceso de encontrar el equilibrio y bienestar en la vida de las personas. AtómicaMente contiene el nombre perfecto que la define, con fuerza, dirección y capacidad de creación. Sin duda, asistir a sus cursos transforma y enriquece la vida de la gente.

✓ Respondida Compartir Solicitud de información



Proceso de Inscripción

Registro con nuestro equipo de soporte al alumnado

Escríbenos a lorenagarcia@atomicamente.com o a soporte.aromicamente@gmail.com con tus datos de contacto y nos pondremos en contacto contigo en menos de 24 horas.

Al confirmar tu inscripción, te enviaremos la información de pago y los pasos para reservar tu plaza.

Se recomienda realizar este proceso con antelación, pues contamos con cupos limitados para asegurar una formación personalizada y de calidad.

Una vez completada la matrícula, recibirás las credenciales de acceso a la plataforma de formación.

Allí encontrarás el material introductorio y podrás comenzar con las lecturas y actividades previas al arranque oficial de las sesiones.

Si tienes dudas sobre los contenidos, las fechas o las modalidades, o si deseas realizar cualquier consulta adicional, puedes contactarnos a través de:

Correo Electrónico:

lorenagarcia@atomicamente.com (Te responderemos en un plazo máximo de 48 horas hábiles.)

Teléfono / WhatsApp: +34 637557560

(Horario de atención: L-V de 9:00 a 18:00 h.)

Página Web:

www.atomicamente.com

Las sesiones presenciales se llevarán a cabo en la siguiente dirección

Work in Cholas La Minilla

C. Antonio María Manrique, 3, 35011 Las Palmas de Gran Canaria, Las Palmas

Cierre de inscripciones: 20/06/2025.

Inicio de clases: 28/06/2025.