

¡NUEVO!



PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Cómo Impresionar, Influir y Persuadir Exitosamente en cada Presentación

WORKSHOP

12, 13 y 14 de noviembre, 2015

Santo Domingo
República Dominicana

 www.intras.com.do

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Cómo Impresionar, Influir y Persuadir Exitosamente en cada Presentación

› ¿POR QUÉ ASISTIR A ESTE WORKSHOP?

Presentar su empresa, vender un proyecto a socios potenciales, exponer una idea de negocio a un comité de la empresa, persuadir a un cliente, hablar ante una comunidad, recaudar fondos, lanzar un nuevo producto. Éstas son solo algunas de las razones que motivan a que tarde o temprano en su vida profesional todo ejecutivo tenga que hacer una presentación ante los demás. Si bien los motivos pueden ser muchos, los objetivos son muy claros: Impresionar y convencer a nuestro auditorio, trátese éste de una persona o de un salón de conferencias lleno de público.

En un mundo donde los negocios son evaluados en términos de tiempo, no tienen cabida procesos de comunicación o presentaciones que no añadan valor a la acción de comunicar un mensaje. Por otro lado los desarrollos tecnológicos en materia de telecomunicaciones han reducido enormemente las oportunidades de encuentro *face-to-face* entre profesionales. Es por eso que cada encuentro debe ser aprovechado al máximo, razón por la cual la habilidad y las metodologías para hacer presentaciones se han convertido en uno de los requisitos indispensables de todo profesional.

Por todo lo arriba mencionado el hablar bien en público, el hacer presentaciones convincentes y memorables, el ser capaces de transmitir nuestras ideas y conocimientos de una manera clara y atractiva es una habilidad imprescindible para nuestro éxito personal y profesional.

La buena noticia es que lograr seducir a quienes nos escuchan, mantener su atención y hacer que nuestras ideas destaquen y perduren en su cabeza es un reto que se puede conseguir. No obstante, el arte de comunicar no es una habilidad difícil de adquirir. El secreto, como casi siempre ocurre, está en la práctica continuada, pero también en conocer y asimilar una serie de técnicas y pautas que nos ayudarán a identificar las claves para persuadir e influir en quienes nos escuchan.

› ¿QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

- ▶ Directivos de todas las áreas entre cuyas responsabilidades figura la realización habitual de presentaciones en público.
- ▶ Profesionales de las áreas de Ventas, Marketing, Proyectos, Informática, Finanzas, Recursos Humanos, Comunicación, etc., cuyas funciones incluyen el hablar ante grupos para la venta (interna o externa) de sus ideas.
- ▶ Ejecutivos, consultores y profesionales que por sus posiciones u objetivos de negocios se vean precisados a realizar presentaciones eficaces y convincentes a clientes, comités de la empresa, medios y/o personal de la empresa.
- ▶ Todo profesional que desee mejorar su capacidad de influir y persuadir a los demás a través de la comunicación en público.

CONTENIDO DEL WORKSHOP

1 Presentaciones de alto impacto. Fases del proceso de preparación

- ▶ **Cómo se arma un mapa estratégico:**
 - ¿Cuál es el mensaje a comunicar?
 - La composición de la presentación
 - Las expectativas de la audiencia
 - ¿Cómo motivar a la audiencia?
 - ¿Cómo adecuar los contenidos al foro y al tiempo asignado?
- ▶ **Estructurar una presentación:**
 - ¿Cómo estructurar una presentación?
 - ¿Cómo realizar un inicio impactante?
 - La organización de la parte central de la presentación
 - ¿Cómo crear conclusiones de impacto?
 - ¿Cómo extraer las principales ideas a transmitir?
- ▶ **Claves para el diseño visual de una presentación de alto impacto:**
 - La presentación visual
 - Diseños adecuados de texto
 - El apoyo multimedia
 - La inclusión de gráficos para comunicar
 - Herramientas de apoyo
 - Videos, música, pizarra, fotos, otros
 - Los visuales
 - Otras herramientas dinamizadoras

2 En el escenario. Cómo persuadir e influir en nuestro público

- ▶ **En el escenario: el protagonista es el orador**
 - La confianza y naturalidad en el escenario
 - El lenguaje verbal
 - Principios básicos de la claridad lingüística al hablar en público
 - Redactar para hablar: Principios para elaborar mensajes
 - Claves a trabajar: Brevedad, claridad y concreción
 - La forma del lenguaje
 - El fondo del lenguaje: El mundo en titulares.
 - La locución. El uso de la voz. En este apartado se practica:
 - La entonación
 - El ritmo
 - La vocalización
 - Técnicas de respiración
 - Los silencios
 - La comunicación no verbal
 - ¿Qué es la comunicación no verbal?
 - Reglas para la comunicación no verbal
 - Gestos de la cara y postura del cuerpo
 - Aprender a dominarlos. Práctica
 - El círculo de calibración

▶ Claves para la Conexión con la audiencia: Cómo persuadir e influir en nuestro público

- Cómo mantener la atención y evitar el aburrimiento
- Los factores que influyen en una buena comunicación
- Los estados de ánimo de nuestra audiencia
- Estrategias para crear vínculo con el ponente
- Los preámbulos
- La actitud y la aptitud del ponente
- Técnicas de persuasión

3 El arte de comunicar a través de las historias y los relatos

- ▶ **El Storytelling:**
 - Fundamentos del *Storytelling* ¿Por qué el *Storytelling*?
 - Principios básicos de la narrativa corta: El poder de la narrativa corta: retención, significado y empatía
 - Diferenciar el objetivo de la comunicación y el mensaje
 - La importancia del lenguaje: Emoción versus razón
 - Ejemplos y aplicaciones en el ámbito de la comunicación en público

▶ Metodología de la técnica narrativa corta

- Principios básicos de la narrativa corta
- Identificar cuál es el tipo de relato típico en el que se enmarca la experiencia de éxito
- Pasos para la construcción de un relato
 - Un principio que te atrape
 - El desarrollo de los conflictos
 - El tiempo y el espacio
 - La estructura, el argumento y la trama
 - El diseño de la intriga incluyendo giros
 - Detalles que abunden en la credibilidad
 - Arquetipos y metáforas. Técnica y ejemplos
 - La definición y transformación del personaje
 - Un final de la historia. Claves
- Las técnicas más utilizadas: Metaficción y vasos comunicantes

▶ Ejercicio práctico de *storytelling*. Creación de un relato corto

- Definición de los objetivos del relato
- Definición de los personajes, rasgos y características.
- El primer párrafo: Planificación de la apertura: "*in medias res*"
- Identificación del conflicto: Estudio de las alternativas
- Descripción del tiempo y el espacio: Diseño y desarrollo
- Argumento e hilos de la trama.
- Análisis del caso 2. *Feedback* individual

» OBJETIVOS DEL WORKSHOP

Una vez concluido este workshop los participantes podrán:

- ▶ Identificar las técnicas y herramientas claves utilizadas para hacer presentaciones de alto impacto teniendo en cuenta el tipo de audiencia y el tiempo de que dispone.
- ▶ Aprender a conectar con su audiencia y hacer de su exposición algo que se disfrute y se recuerde.
- ▶ Desarrollar la creatividad en la creación de presentaciones.
- ▶ Conocer las bases para la creación de historias y construir argumentos y discursos en el ámbito profesional.
- ▶ Elaborar narraciones eficaces a través de la técnica del storytelling.
- ▶ Desarrollar modelos de discurso persuasivo para audiencias internas.
- ▶ Aprender a planificar, estructurar, diseñar y exponer una presentación de forma eficaz que permita transmitir el mensaje clave y a realizar exposiciones con naturalidad y confianza.
- ▶ Practicar las claves de la exposición oral, perder el miedo a hablar en público y aprender las pautas adecuadas para una excelente comunicación a un auditorio o grupo reducido de personas.

» FACILITADOR



Julio Rodríguez Díaz

Socio Director de Avanda Consultores, reconocida firma de consultoría y formación en España cuyas áreas de especialización son el desarrollo de las habilidades de comunicación, desarrollo de competencias organizacionales, el mentoring y el desarrollo comercial. Es actualmente

el gestor de la Red de Mentores de Madrid y miembro del prestigioso grupo de escritores "Primaduroverales" de Madrid (www.primaduroverales.wordpress.com). Es también autor del blog www.comunicacionenpublico.com con más de medio millón de visitas en los últimos 5 años.

El Sr. Rodríguez ha sido formador de centenas de facilitadores y oradores siendo incluso sus especializaciones más solicitadas la formación de conferencistas para impartir charlas tipo TED. Es profesor visitante de importantes escuelas de negocios de España en programas máster, entre las que figuran La Salle, Universidad Europea de Madrid y la Universidad Internacional de la Rioja (UNIR). Es uno de los pioneros del Mentoring a nivel europeo, formador de mentores en la Red de Mentores Gallega y responsable del programa de dirección comercial de la Federación Asturiana de Empresarios.

Julio Rodríguez es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Oviedo, Asturias.

» PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE LA FACILITADOR

Visite: www.temasdevanguardia.com
para visualizar, comentar, compartir y
descargar videos de este facilitador.



<http://bit.ly/JulioRDiazVideo>



› METODOLOGÍA

La metodología a utilizar será eminentemente práctica y participativa para poder alcanzar los objetivos previstos. La estructura pedagógica, durante el desarrollo de la sesión se corresponde con el concepto de *workshop* en el cual se pondrán en práctica y entrenarán determinadas técnicas y habilidades de exposición oral y creación de historias. Los ejercicios, videos y simulaciones serán complementados con exposiciones conceptuales de alto impacto y narraciones ilustrativas.

› DOCUMENTACIÓN

Los asistentes recibirán como material de seguimiento y documentación del *workshop* un manual del participante con copia de las transparencias utilizadas en la exposición y el caso práctico que será trabajado por fases durante el *workshop*. De igual forma se entregarán diversas lecturas complementarias y la bibliografía recomendada relacionada con los temas presentados.

› INFORMACIONES GENERALES

Fecha: Jueves 12, viernes 13 y sábado 14 de noviembre, 2015

Horario: 9:00 a.m. a 6:00 p.m. (jueves y viernes)
9:00 a.m. a 1:00 p.m. (sábado)

Duración Total: 20 horas

Lugar: Santo Domingo, Rep. Dom.

Inversión: US\$ 845.00

Incluye material de apoyo, lecturas adicionales, refrigerios, almuerzo y certificado de INTRAS.

› INSCRIPCIÓN

Inscríbese a través de nuestro Web site: www.intras.com.do
Para información adicional llámenos al teléfono **809.542.0126**

Otras informaciones de interés

- ▶ Cupo limitado.
- ▶ Para garantizar la diversidad de realidades del grupo (elemento indispensable para el éxito de *workshops* de este tipo) sólo se permitirán cupos máximos de cinco (5) participantes por empresa.
- ▶ Solo el envío de la solicitud de inscripción debidamente llenada garantiza su reservación para participar en el *workshop*.

› OTROS BENEFICIOS DE ASISTIR A ESTE WORKSHOP



Acceso exclusivo al Foro Web del seminario, por un período de 90 días, donde los participantes podrán contactar al facilitador para consultas posteriores sobre el tema.



Recepción de nuestro boletín mensual Management Update con interesante contenido de actualidad del mundo corporativo nacional e internacional.



Disponibilidad del facilitador, sin costo alguno para los participantes, una hora antes los días del evento para consultas particulares.



Recepción gratuita durante un año de la **REVISTA GESTIÓN**. Única publicación local con contenido 100% práctico sobre temas de Gerencia Empresarial.

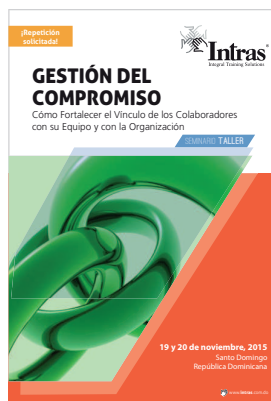
PRÓXIMOS SEMINARIOS

#SeminariosINTRAS



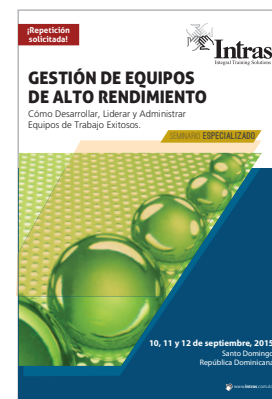
Análisis Financiero de Proyectos y Alternativas de Inversión

18 y 19 de noviembre, 2015



Gestión del Compromiso

19 y 20 de noviembre, 2015



Gestión de Equipos de Alto Rendimiento

26, 27 y 28 de noviembre, 2015

Éste y muchos otros seminarios pueden ser adaptados y desarrollados exclusivamente para su empresa.

SOLUCIONES
IN-HOUSE[®]

¿POR QUÉ INTRAS?



Valoración de los participantes en nuestros seminarios respecto a la "**Calidad del material de apoyo**"

65% **Muy Satisfecho**
35% **Satisfecho**

4.6/5

DE SATISFACCIÓN

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Cómo Impresionar, Influir y Persuadir Exitosamente
en cada Presentación

Av. Abraham Lincoln esq. Gustavo Mejía Ricart,
Torre Piantini, Suite 904 • Santo Domingo, Rep. Dom.
Tel.: 809.542.0126 • informacion@intras.com.do

Asistencia en línea a través de nuestro:

 LIVE CHAT

www.intras.com.do

Síguenos en:  /IntrasRD

 /IntrasRD

 /company/Intras

 /IntrasRD