

“Triunfar con tus Presentaciones”

Presentaciones de Alto Impacto para Persuadir



TALLER

 capital
mocional

“Triunfar con tus Presentaciones”

Presentaciones de Alto Impacto para persuadir

JUSTIFICACIÓN

Si el manejo de la comunicación es todo un arte y una necesidad, tanto en nuestras relaciones como en la vida de la empresa, hacer que esa comunicación tenga impacto, sea recordada y produzca frutos, es lo que todo buen líder desearía, de sus equipos y clientes. El presente taller nos enseñará a cómo ganar en persuasión, hacer que nuestras ideas se mantengan en la mente de nuestros clientes - internos o externos - y poder ganar en confianza y credibilidad a la hora de hacer una presentación.

A partir de entonces, podremos entender más fácilmente, cómo funcionan los mecanismos mentales y cerebrales de nuestros interlocutores y poder manejar una serie de herramientas prácticas para impactar en ellos. Seremos más capaces de adaptarnos a nuestros interlocutores y aproximarnos a su manera de entender la comunicación para que la nuestra sea más exitosa. Un taller práctico y vivencial que supondrá un primer paso hacia una mayor persuasión.

“Lo importante cuando alguien se quiere comunicar correctamente, no es que se explique bien, sino que le entiendan bien. Y si quiere persuadir, habrá de conocer del alma, la mente y el corazón de su interlocutor”

Jesús Gallego

TALLER: Triunfar con tus Presentaciones

Presentaciones de Alto Impacto para persuadir

Entregables

A través de este taller conseguiremos:

1. Mejorar la puesta en escena del comunicador y su mensaje: caja de herramientas para desarrollar una comunicación memorable.
2. Desarrollar nuevas formas de presentar y estructurar las ideas cuando se quiere vender o transmitir una idea, bien a clientes internos bien a clientes externos.
3. Fortalecer la seguridad del comunicador y nueva imagen no verbal: fortalecer la idea principal (qué transmitir), cómo transmitirlo (la forma) y su propósito (para qué transmitirlo).
4. Ofrecer y recibir feedback sobre el desempeño de las habilidades trabajadas y llevadas, in situ, a la práctica.

TALLER: Triunfar con tus Presentaciones

Presentaciones de Alto Impacto para persuadir

Objetivos y Beneficios

Presentar el mensaje para que impacte

Estructurar una presentación de alto impacto

Mejorar del manejo de los momentos de una presentación efectiva

Desarrollo de las habilidades del comunicador ante la audiencia

El orador como foco

Trabajo sobre la confiabilidad, atractivo y afecto del comunicador y su mensaje

Masajear el cerebro con la comunicación del mensaje

Estrategias de Aproximación

Herramientas para dirigirnos a la mente del receptor: Racional, emocional e instintiva

Llevar la presentación a la acción

Feedback y aprendizaje

Práctica y desarrollo de habilidades in situ: check list y plan de cambio