



Comunicación Impacto N2: Presentaciones Eficaces

Duración

12 horas

Objetivos

En un mercado como el actual, resulta imprescindible no sólo ser el mejor, también hay que parecerlo y para ello es necesario ir más allá, es necesario conectar.

Contenido

1. PRUEBA OBJETIVA 1 Exposición ante cámara y ante los participantes de una presentación profesional con una duración de 10 minutos.
2. LOS CINCO PILARES DE UNA COMUNICACIÓN EXITOSA La escucha activa La empatía y su poder para la resolución de conflictos El poder emocional La eficacia de la exposición El antes y el después.
3. LA SEDUCCIÓN A TRAVÉS DE LA VOZ Que nos entiendan Aterrizar el lenguaje. Dinámicas de trabajo en equipo. Que nos atiendan Cómo convertirnos en directores de orquesta y levantar la atención Que nos recuerden El estímulo del hemisferio derecho a través de una dinámica de interpretación teatral.
4. LA GESTIÓN EMOCIONAL Experiencia de escucha activa y gestión emocional en grupo Aprender a cambiar la perspectiva, el foco. Descubrir el mejor atajo para el cambio de actitud, el control del lenguaje corporal.
5. CUANDO NUESTRO CUERPO NOS DELATA ¿Cómo miente nuestro cuerpo? ¿Somos capaces de detectarlo?
6. EL EFECTO ESPEJO Dinámica para conectar con nuestro interlocutor a través

de la técnica del efecto espejo.

7. KINESIA Espacio personal y territorio. Proxemia La conducta táctil. El saludo profesional El aspecto y la imagen que proyectamos El control de la primera impresión.

8. TIPOLOGÍAS DE GESTOS Y SU FUNCIÓN Emblemas. Ilustradores Reguladores Adaptadores Dinámicas para reconocerlos a través de la observación y análisis de videos.

9. REPASO DE LAS CUATRO PAUTAS DE PROYECCIÓN DE ÉXITO Revisión de las grabaciones iniciales para comprobar y reforzar debilidades y fortalezas que aparezcan reflejadas en las imágenes.

10. PRESENTACIONES EFECTIVAS. EL MENSAJE Los pilares de un discurso o presentación El YO, como ponente Estructura y elaboración del discurso Técnicas para incrementar el atractivo del relato Dinámica Storytelling.

11. MATERIAL DE APOYO Las demos Las diapositivas de impacto Consejos para su buen uso Herramientas para incrementar su atractivo El gran objetivo: nuestro aliado, nunca nuestro sustituto.

12. EL DESPUÉS Cómo afrontar con éxito las “preguntas difíciles”,. Argumentario y preparación.

13. LO QUE NUNCA HAY QUE HACER NI DECIR Cómo arruinar nuestra intervención.

14. EL ANCLAJE EMOCIONAL Descubrir el potencial de generar nuestros propios recursos de motivación a través de los anclajes.

15. PRUEBA OBJETIVA 2 Exposición final de una presentación por parte de cada asistente con todas las correcciones y mejoras planteadas durante las tres sesiones.