

SEMINARIO ONLINE



Presentaciones de Alto Impacto

INICIO: Martes 15 de noviembre
9:00 a 11:30 hrs.



Presentaciones de Alto Impacto

Objetivos del programa

La Pandemia cambió todo. y en especial la forma de comunicarnos. Hoy las interacciones online dejaron atrás a los contactos presenciales. Una variable que ha impactado a diversas organizaciones, pues para comunicar de manera virtual se requieren habilidades relacionales más avanzadas que en el cara a cara.

Por ello, en este programa los participantes desarrollarán destrezas que les permitirán potenciar sus capacidades para construir interacciones de alta calidad, ya sea en las modalidades presenciales y virtuales.

Generar habilidades de Presentación, con énfasis en el Lenguaje, el Cuerpo y la Emoción (Voz), a partir de un proceso de Coaching Individual y grupal apoyado con grabaciones y feedback de sus desempeño.

Contenido

Las Claves de las Presentaciones Eficientes

- Diagnóstico individual grabado y retroalimentado
- Haz que te recuerden positivamente
- Creando una experiencia positiva
- Autogestionando los nervios, miedos, inseguridades, pánico escénico...
- Manejo de audiencias complejas (Ayatolas – Preguntones – Ansiosos – Mobile Lovers)

El Lenguaje de una Presentación

- Use palabras que impacten y muestren que usted es un@ expert@
- Lenguaje positivo y adaptado para generar Dopamina
- Rapport lingüístico para conectar
- Diseñe un guión adaptados a los 3 tipos de audiencias: Visuales, Auditivas y Kinésicas
- Storytelling para cubrir necesidades racionales y emocionales

La Corporalidad del Presentador

- La congruencia entre el Lenguaje – Cuerpo – Emoción genera credibilidad

- Las posturas corporales que reflejan que eres un Experto
- Y las que dicen que tienes Miedo
- Cómo hacer para que otros e interesen en ti en la era de la Dispersión
- La influencia de los colores para ser y parecer un Experto
- La confianza es neurológica y física, aprenda a provocarla
- Su voz es clave para parecer confiable

Construya su Presentación

- La importancia de una estructura clara y persuasiva
- El modelo CVB del Neuromarketing
- ¿Qué tipografía usar? ¿Tamaño? ¿Colores? ¿Movimiento?
- ¿Presentará a hombres, mujeres o grupos mixtos?
- ¿Cómo presentar gráficos plagados de números?
- Evaluación final individual

Relator



Andrés Cantón

Consultor con 30 años de experiencia, Conferencista, Escritor, Divulgador Científico, Periodista, Coach, Master en PNL, Diplomado en Neuromarketing, Facilitador de la metodología LEGO Serious Play, Diplomado en Neurociencia del Cambio.

Más de 300 empresas entrenadas en PNL, Neuroventas, Equipos Colaborativos, Liderazgo Samurai, Presentaciones de Alto Impacto, entre otros. Por 11 años y hasta la fecha, Relator de ICARE. Ha trabajado como Consultor Asociado en PwC Chile, PwC Colombia, Deloitte, Fundación Chile, Ernst & Young University, entre otros.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 15 de noviembre de 2022
Fecha de término	Martes 29 de noviembre de 2022
Días	Martes y jueves
Horario	9:00 a 11:30 hrs.
Duración	12 horas (4 sesiones de 2,5 hrs. y 1 sesión de 2 hrs.)
Modalidad	Online
Valor general	\$232.000
Valor Socios de ICARE	\$157.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl