



SEMINARIO PRESENCIAL

PRESENTACIONES

de Alto Impacto

22 OCT - 5 NOV

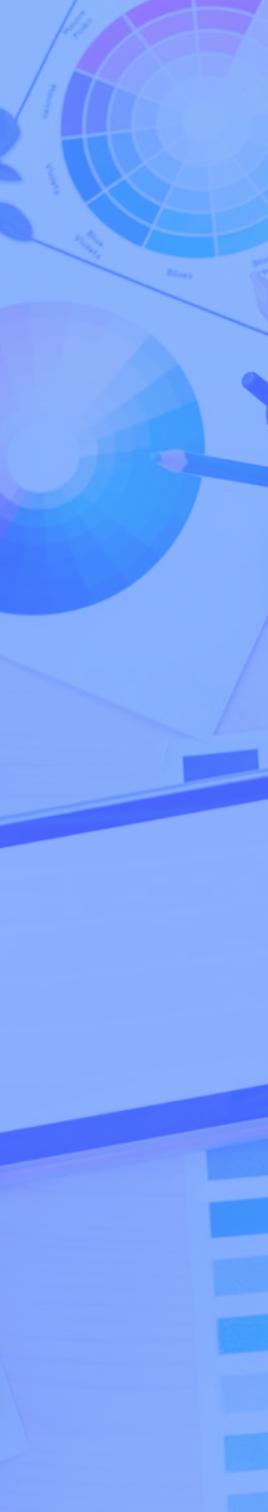
08:45 a 12:45 hrs.



SEDE ICARE

4

Sesiones



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 su desempeño.

CONTENIDOS

del Programa

I. 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)

II. 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

III. 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

IV. 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 22 de octubre de 2024
Fecha de término	Martes 5 de noviembre de 2024
Días	Martes y Jueves
Horario	08:45 a 12:45 hrs. (Café de bienvenida 8:30 hrs.)
Duración	16 horas (4 sesiones de 4 horas cada una)
Modalidad	Presencial
Lugar	Sede ICARE (Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes)
Valor general	\$385.000
Valor Socios de ICARE	\$295.000
Descuentos	15% de descuento por 3 o más inscripciones
Código Sence	12-38-0623-36

**+ INFO
& INSCRIPCIONES**

INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl