

Presentaciones de Alto Impacto

#DaleCarnegieOnline



Una presentación es una herramienta de negocios crítica. Ya sea que su objetivo sea informar, convencer, inspirar o persuadir a su auditorio, su presentación es lo que lo diferenciará de sus competidores.

Dale Carnegie ha preparado este taller especialmente para usted, que busca profesionalizar sus actuales presentaciones con las técnicas que usan los oradores más exitosos en todo el mundo.

Le ayudaremos a organizar sus ideas y a presentarlas con mayor impacto. Aprenderá cómo captar y mantener la atención de su auditorio, cómo fundamentar con evidencia, cómo potenciar su imagen personal y responder preguntas desafiantes.

Áreas de Desarrollo

AUTOCONFIANZA: Mayor control y seguridad en sí mismo y en sus propias habilidades.

ATENCIÓN: Captar el interés de su auditorio y comenzar con fuerza al usar aperturas impactantes.

ESTRUCTURA DE LA COMUNICACIÓN: Ordenar adecuadamente las partes de la comunicación de acuerdo con el objetivo.

USO DE EVIDENCIAS: Lograr mayor credibilidad según el tipo de auditorio que sea

IMAGEN PERSONAL: Potenciar los recursos de la postura, la voz y los gestos para lograr un mayor impacto.

PARTICIPACIÓN DEL AUDITORIO: Hacer su comunicación más interesante, viva y significativa al lograr la participación del auditorio

LIDERAZGO: Inspirar a las personas y lograr un ambiente en el que todos ganen.

MANEJO PROFESIONAL DE PREGUNTAS DIFÍCILES: Planteadas por un auditorio hostil.

ILUSTRACION: Resaltar con claridad el significado del material apoyándose en la utilización de visuales profesionales.

CIERRE: Terminar su presentación con un final convincente y de recuerdo perdurable.

Objetivos:

- Utilizar la tecnología para entregar un mensaje poderoso con impacto.
- Planificar y organizar presentaciones profesionales.
- Crear y mantener una primera impresión positiva.
- Ser más natural y relajado al realizar presentaciones.
- Comunicar ideas con claridad y fuerza.
- Vender ideas e inspirar a los demás.

A quiénes está dirigido

Para profesionales que, por su actividad, deben realizar presentaciones de todo tipo, internas o externas, presenciales o virtuales, ante grupos de distintos niveles. Y para cualquier persona que necesite realizar presentaciones técnicas, comerciales, científicas, que impliquen inspirar a sus oyentes, motivarlos o comprometerlos, mientras lo hacen con seguridad, de forma clara y convincente.

Opciones para Inscribirse

El Curso Presentaciones de Alto Impactos Dale Carnegie – Online, se ofrece en 4 sesiones semanales de 3 horas, a través de la plataforma Zoom. Las empresas pueden inscribir en el entrenamiento a su personal de manera grupal o individual. También podemos adaptar el curso a la medida de su empresa, para alcanzar mejor sus prioridades específicas, tanto en formato virtual como presencial

Presentaciones de Alto Impacto

#DaleCarnegieOnline



Contenido Temático

CREAR UNA PRIMERA IMPRESIÓN POSITIVA

Es importante que nuestra audiencia nos vea como reales, creíbles, profesionales y dignos de confianza desde el inicio de una presentación.

- Establecer una primera Impresión Positiva
- Identificar sus Objetivos personales en el Entrenamiento
- Desarrollar sintonía con su Audiencia
- Proyectar Profesionalismo y Competencia
- Usar la tecnología a nuestro favor
- Crear una Visión de sí mismo como comunicador virtual

INCREMENTANDO SU CREDIBILIDAD

Las personas son reacias a creer lo que se dice de una compañía o producto a menos que crean en la persona que esté dando el mensaje. En esta presentación nos enfocaremos en proporcionar hechos únicos sobre nuestra compañía y sus logros.

- Comunicar con una mayor credibilidad
- Proyectar entusiasmo
- Comunicar Capacidad y Confianza
- Reforzar su mensaje con evidencias que lo respalden
- Incorporar una estructura de apoyo para sus presentaciones

PRESENTAR INFORMACIÓN COMPLEJA DE FORMA CLARA

Todos deseamos ser entendidos al hacer una presentación. A menudo cometemos errores por no tener en cuenta nuestro tema desde el punto de vista del auditorio.

- Desarrollar flexibilidad al hacer simple y comprensible un material complejo.
- Comunicar información de manera interesante
- Relacionarse con el auditorio a su nivel
- Seguir una progresión lógica de ideas
- Desarrollar impacto emocional
- Responder preguntas con confianza

COMUNICAR CON MAYOR IMPACTO

Aunque sabemos que, como presentadores, siendo expresivos obtendríamos mejores resultados, muchas veces reprimimos nuestra expresividad natural y parecemos apagados, sosos y ofrecemos una charla monótona y aburrida.

- Desarrollar flexibilidad mediante el uso de expresiones, gestos y modulación de la voz
- Superar las barreras que restringen su flexibilidad
- Utilice el arte del storytelling para ser un orador más vívido e interesante
- Adopte el secreto de la narración: la fórmula mágica.

INSPIRAR A LAS PERSONAS A QUE ADOPTEN EL CAMBIO

Identificar la forma correcta de afrontar el desafío de “vender” una “Idea de Cambio”. Resolver la situación que se plantea cuando su Auditorio NO comparte su mismo entusiasmo por su idea.

- Atraer a la audiencia lógica y emocionalmente
- Utilizar una estructura de presentación para ganar la confianza de su audiencia
- Ser convincente
- Proporcionar evidencia que apoye sus recomendaciones
- Demostrar objetividad cuando se presentan diferentes soluciones
- ¡Mover al auditorio a la acción!

Metodología Activa de Capacitación

La metodología es práctica, participativa, dinámica. El ambiente es de apoyo. La retroalimentación, constante. Los asistentes intervienen en actividades individuales y grupales. Se favorece la interacción y se anima a poner en práctica inmediatamente las herramientas y técnicas aprendidas. Grabamos cada una de sus presentaciones y luego las revisamos con Ud. brindándole feedback personalizado y privado, para que usted logre su objetivo final de obtener una presentación magistral y de impacto.