

FORTES
escuela de personas

Conquista tu Audiencia

“Descubre y Desarrolla las Claves para Hablar en Público”



*“La verdadera clave de la comunicación emocional
no reside en ser EMOCIONALES, sino en ser EMOCIONANTES.”*





INTRODUCCIÓN

A diario comprobamos que vivimos insertos en un mundo, donde los medios de comunicación juegan un papel cada vez más determinante. Ejecutivos y profesionales son requeridos para expresar sus opiniones, o las de sus empresas, ante la televisión o cualquier otro medio.

A menudo, directores del mundo de los negocios deben comparecer ante grupos de personas para transmitir los puntos de vista de su organización, con objeto de establecer una imagen favorable de su empresa, o conseguir aclarar determinados aspectos relacionados con su negocio o persona.

No existen, momentos más difíciles en la vida de una persona, que, cuando éste se tiene que dirigir a un auditorio influyente con un tema realmente importante.

En el mundo acelerado de los negocios, la “palabra” no debe ser usada como algo aproximado de lo que deseamos decir; debe dar soporte al mensaje que queramos transmitir. Todo lo que decimos debe ser pertinente, tanto si estamos tratando con periodistas, o conversando con alguien, dentro o fuera de nuestra organización.

Al programa “**Conquista a tu Audiencia**” le hemos unido las técnicas electrónicas de la televisión para ofrecer un programa de entrenamiento concentrado, diseñado específicamente para producir el máximo beneficio al asistente.

Pablo García FORTES
Director & Fundador

“No deja de ser una verdadera lástima que una persona con talento, se quede pasmado en presencia de un Consejo de Administración o de un comité, y no consiga transmitir con claridad lo que lleva en la cabeza.”

LEE IACOCCA





OB JE TI VOS

- Ayudar al participante a que se convierta en un comunicador más convincente.
- Identificar aquellos aspectos que, o bien realzan o restan efectividad a una presentación, para canalizarlos hacia un uso eficaz de los mismos.
- Tomar consciencia de los mecanismos y técnicas de comunicación.
- Entender la autenticidad y la credibilidad como herramientas esenciales para conectar y comunicar eficazmente.
- Conocer los elementos de la comunicación verbal y no verbal, mejorando la conexión con nuestras emociones
- Mejorar nuestra habilidad de oratoria y presentaciones aprendiendo a crear y transmitir historias basadas en nuestros valores y autenticidad.
- Aprender a presentar sus ideas con convicción, control y sin miedo.
- Disponer de un conjunto de herramientas útiles y de fácil aplicación para mejorar nuestra comunicación desde un punto de vista global e innovador.

PA RA

Saber hablar en público ya no es una opción. Todo mujer o hombre moderno, no puede desconocer el dominio de una herramienta absolutamente imprescindible en el día a día.

A todas aquellas mujeres y hombres que necesiten mejorar y perfeccionar la habilidad de hablar en público, y aprender las técnicas y estrategias esenciales para informar, motivar e influir en los demás.

QUI ÉN

Por ello esta dirigido a profesionales liberales de cualquier área, políticos, empresarios, ejecutivos, directivos, docentes, líderes sociales, profesionales de ventas, marketing y comunicación, y general a toda aquella persona que realicen con frecuencia presentaciones, vendan sus ideas a otros o hablen frente a cámaras o micrófonos.



“La habilidad de expresar una idea es tan importante como la idea misma.”

ARISTÓTELES





ÍNDICE

1. Introducción. Conocimientos Básicos de Oratoria.
2. Presentación Personal. Crear una primera impresión positiva.
3. Presentación Profesional. Aumentar tu credibilidad
4. Presentar información compleja. Flexibilidad.
5. Comunicar con mayor impacto. El uso de Visuales
6. Motivar a los demás a la acción.
7. Responder ante situaciones de presión en una rueda de prensa.
8. Mensaje Profesional desde el Atril. Haciéndonos amig@s del atril.
9. Inspirar a las personas para que adopten un cambio

BENEFICIOS

- ✓ Mayor control y seguridad en uno mismo al hablar en público
- ✓ Pensar de forma ágil frente a un auditorio
- ✓ Captar y mantener la atención del auditorio utilizando un lenguaje sencillo y claro
- ✓ Estructurar adecuadamente el tema, de acuerdo con el objetivo fijado.
- ✓ Lograr mayor credibilidad en lo que se dice, gracias al uso de evidencias
- ✓ Utilizar con dominio profesional elementos visuales para una oratoria eficaz.
- ✓ Demostrar seguridad ante la cámara, en entrevistas de TV, expresándose y contestando con claridad, encontrándose relajado al comunicar sus ideas
- ✓ Ser más profesional, animando a hacer preguntas al auditorio, contestándolas adecuadamente y demostrando ser una persona segura.
- ✓ Manejo profesional de preguntas difíciles o comprometidas, planteadas por los medios de comunicación o un auditorio.
- ✓ Desarrollar la habilidad para leer eficazmente sin perder el interés ni el contacto con el auditorio.
- ✓ Presentar ante el auditorio una imagen más profesional
- ✓ Estar convencido de lo que decimos (creer en ello) y explicarlo con confianza y seguridad para hacerlo creíble (entre otras razones porque ha de ser verdad)

“La naturalidad es la cosa más fácil de adquirir, si sólo se olvida usted de su persona, y de la impresión que intenta causar”.

- Dale Carnegie





ME TO DO LO GÍA A

El Ciclo de **Mejora del Desempeño** crea una cultura de aprendizaje y cambio:

- ✦ **Participativa:** Los adultos aprenden haciendo. Los temas tratados se toman de su propio entorno profesional, por lo que todas las técnicas son 100% útiles para su vida.
- ✦ **Positiva:** La investigación ha demostrado que los adultos aprenden más rápido, tienen más avances y disfrutan de los resultados cuando trabajan en ambientes positivos y construir sobre nuestras fortalezas.
- ✦ **Permanente:** La unión de una serie de habilidades para entrenar permitirá que las herramientas aprendidas a través de la práctica y el coaching que se realiza resulte en nuevos hábitos que permanecerán aún después de que termine el entrenamiento, como parte de usted.
- ✦ **Práctica:** los participantes aplicarán las herramientas de formación de acuerdo a su realidad empresarial para producir avances reales.
- ✦ **Salir de la zona de confort :** El desafío es que las oportunidades se encuentran a menudo fuera de la zona de confort. Nuestro objetivo es estirar suavemente y persistentemente nuestra zona de confort mediante el desarrollo de una mayor confianza y flexibilidad, para que podamos aprovechar las nuevas oportunidades.

Cómo está diseñado el programa

A diferencia de otros programas, “Conquista tu Audiencia” tiene enfoque moderno basado en un Coaching individualizado de técnicas para hablar en público. Durante los dos días de duración del programa, los participantes grabarán hasta 8 presentaciones en video. Se realiza sesión de Coaching privado después de cada proyección con feedback de los instructores del programa, se discuten y analizan las grabaciones, mejorando sus técnicas más allá de lo que cree posible.

Utilizando el vídeo, los participantes son capaces de hacer juicios objetivos inmediatos de sus propias presentaciones, observando su progreso en grabaciones sucesivas.

Todos los asistentes al programa reciben, una vez finalizado él mismo, sus presentaciones grabadas para su uso personal.

Un enfoque moderno basado en Coaching individualizado de técnicas para hablar en público

“Todo lo que siempre has querido está al otro lado del miedo”.

- George W. Addair





FA CI LI TA DO RES

Pablo GARCÍA FORTES

Durante 25 años en el sector financiero ha tenido la oportunidad de estar vinculado a las principales unidades de negocio, claves en la organización, como son corazón del negocio: la Red de Sucursales; la visión y control global: el departamento de auditoría; el alma de la Entidad: la Obra Social; el activo más importante de una entidad: la gestión de RR.HH. de la Obra Social; la gestión inmobiliaria y finalmente el Área alrededor de la que gira el “para qué” de cualquier empresa: La Orientación al cliente.

Asimismo y gracias a su formación y experiencia desde hace más de 25 años capacitando personas como facilitador de Habilidades de desarrollo personal y profesional, y desde hace más de 10 años como Coach certificado, ha supuesto el complemento ideal para convertirse en un profesional polivalente especializado en guiar, acompañar y apoyar a las personas en el desarrollo de su talento.

Coach Certificador por:

- Professional Coach Certified (PCC) por la International Coaching Federation (ICF)
- ACTP por Coaching Corporation (Isora Solutions)
- Por la Escuela Superior de Coaching
- Por la Escuela de Negocios Caixanova (AECOP), actualmente IESIDE
- Certificado Internacional en Comportamientos DISC y Motivadores
- Instructor Internacional del Instituto Dale Carnegie de New York, Strauss Milligan (Barcelona), Growman Group (Madrid) y AG Enghenría Humana (Portugal), en las áreas de Comunicación, Relaciones Humanas, Ventas, Negociación y Oratoria.
- Formador interno Entidades Financieras, por la Universidad Ramón Llull

Fernando LAREU RODRÍGUEZ

Durante 30 años...

- ✦ Curso estudios en la Escuela Superior de la Marian Civil y en la Escuela de Ingeniería Técnica de Informática de Gestión de la Universidad de A Coruña.
- ✦ Técnico Especialista en Informática de Gestión. Emprendedor desde los 22 años en los que comenzó su primer proyecto empresarial, llevándole la vida por otros derroteros más estimulantes enfocados en el desarrollo de las personas.
- ✦ Instructor Internacional del Instituto Dale Carnegie de New York, Strauss Milligan (Barcelona), Growman Group (Madrid) y AG Enghenría Humana (Portugal), en las áreas de Comunicación Eficaz y Relaciones, Humanas, Ventas, Negociación y Oratoria.
- ✦ Escritor. Desarrollo de múltiples manuales, cursos y ensayos relacionados con el mundo de la comunicación interpersonal, las ventas, la oratoria y la dirección de pequeños negocios.
- ✦ Ha sido Socio Fundador, Gerente y Director Comercial de las empresas Algoritmo Centro Informático, S.L., Soluciones informáticas de Pontevedra, S.L., Director Comercial de las firmas Placton Sur, S.L., Optima Ceramics, Responsable de desarrollo de DRV, S.A.
- ✦ Director de Zona de las siguientes empresas vinculadas al desarrollo Personal y Profesional: Dale Carnegie & Associates Inc., Strauss & Milligan y Socio de Growman Group.
- ✦ Director Comercial “MATIS ESPAÑA” dentro de la organización de Grupo DRV PHYTO LAB
- ✦ En la actualidad es Director y Administrador de la empresa Galicia Training System, S.L. y CEO / Director General de NEMESIS Laboratorios, con la marca Oberlin Biocosmetics.



*“No podemos enseñar nada a nadie;
tan solo podemos ayudarles a que las descubran por si mismos”*

- Galileo Galilei



¿COMENZAMOS EL CAMINO?

Si no tienes posibilidad de asistir a este programa, te rogamos hagas llegar esta información a aquella persona a quien tu consideres le pueda ayudar. Y recuerda...

Una de las habilidades más importantes que puedes adquirir en el programa Conquistando a tu Audiencia, es verte a ti mismo hablando..., como otros te ven.

Por esta razón estamos convencidos de que ha llegado el momento de que:
¡HABLES CONTIGO MISMO!, porque tú serás tu mejor juez.

" Descubrí que la mayor parte de los profesionales, tenían tanta necesidad de pensar estando de pie ante un grupo, como la necesidad de mayor formación en el refinado arte de convivir y tratar con los demás en el trabajo diario y los contactos sociales."

- Dale Carnegie

