



www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

NOMBRE DEL CURSO: ORATORIA DE ALTO IMPACTO: COMO DIFERENCIARTE CON PRESENTACIONES PERSUASIVAS

DURACION: 12 Horas

MODALIDAD: Presencial

TITULACION: Al finalizar el curso el alumno recibirá un Diploma o Certificado de Aprovechamiento.

AREA FORMATIVA: Marketing y Ventas

Empresa colaboradora:





www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

No es lo mismo hablarle a una persona que hacerlo para un grupo. No es solo una cuestión de nervios y miedo escénico (que también). Es que además las técnicas y estructuras que definen la comunicación one-to-one son diferentes cuando son varias las personas con las que tratamos de conectar. Y, siendo algo tan relevante en el mundo comercial y empresarial, es habitual que muchos profesionales no se formen sobre el tema y apliquen con más pena que gloria su intuición. ¿Quieres saber por qué hay gente que no te hace ni caso cuando te has preparado concienzudamente una presentación? Y esa sensación de... ¿me están entendiendo? Si añadimos al cóctel que no suelen ser presentaciones informativas sino persuasivas, la necesidad de dominar perfectamente esta faceta se convierte en una evidente necesidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Entender las reglas y normas de las presentaciones persuasivas.
- Desarrollar técnicas eficaces para minimizar el miedo escénico.
- Aprender a gestionar las situaciones más complejas que se dan en este tipo de presentaciones.
- Evitar los errores más comunes y graves al construir presentaciones.
- Transmitir al “auditorio” el valor del producto/servicio por oposición al precio.
- Diferenciarse a través de presentaciones comerciales de alto impacto.

Empresa colaboradora:





www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

PROGRAMA FORMATIVO

Información no es igual a comunicación. Recital de características, ventajas y beneficios. Disco rayado. Cada cliente es un mundo o café para todos. La comunicación despersonalizada. Si sólo das información, eres uno más. El mito de Sísifo aplicado a la venta. La coartada del precio. La Publicidad, a años luz de las presentaciones comerciales.

Presentaciones distintas para tiempos diferentes. Vender hoy = Sobrevivir mañana. Del cero a la izquierda al cero a la derecha. Con sólo datos estás muerto. Convencer o que nuestro receptor se convenza él mismo. ¿Cómo dejar huella entre tanto ruido? Conectas o desconectas: esa es la cuestión. Un relato vale más que mil argumentos.

Ventajas de la presentaciones persuasivas. ¿Se compran productos o experiencias? Fuente desinteresada: testimonios de clientes. Memoria episódica. El relato es memorable. Pensamos en relatos. Comunicación no invasiva. Sólo tú puedes contarlo. Implicación del receptor: neuronas espejo. Contraindicaciones del cerebro lógico-analítico para comunicar y persuadir.

Cómo fabricar relatos que vendan. Lo opuesto a la infoxicación. Ventajas o beneficios: no metas más información. Un sólo ingrediente. Buscar una analogía que funcione. ¿Se compra un producto/servicio o experiencias? La realidad está en la calle. El gran vacío de las reuniones comerciales. Inventario y depuración casos reales. El héroe no eres tú.

Empresa colaboradora:

