



## ESCUELA CORPORATIVA

### » Nombre de la Acción

Presentaciones Gerenciales de Alto Impacto

### » Código

52543741

### » Duración

16 Horas

### » Descripción

Nuestro programa "*High Impact Presentations*" capacita a las personas para comunicarse cómodamente en cualquier circunstancia. Enseñamos métodos y herramientas que la gente puede usar para presentar mensajes apremiantes, conectarse en confianza con cualquier audiencia y generar cooperación entusiasta de la audiencia.

### » Nivel (*Básico, Intermedio, Avanzado*)

Avanzado

### » Objetivos

Este programa tiene como objetivo desarrollar la capacidad de comunicarse de una manera clara y asertiva no solo hacia el cliente interno sino también hacia el cliente externo. Desarrolla también la forma como se muestra efectivamente un punto de vista estratégico o general a una audiencia.

Beneficios al finalizar este programa:

- Planificar y Organizar Presentaciones Profesionales.
- Crear y Mantener una Impresión Positiva.
- Ser más Natural y Seguro al Hacer sus Presentaciones.
- Comunicar las Ideas con Claridad y Fuerza.
- Vender sus Ideas e Inspirar a los Demás

### » Prerrequisitos

N/A.

### » Metodología

El Ciclo de Autodesarrollo de Dale Carnegie genera una cultura de aprendizaje que cambia comportamientos, esta cultura es:

PARTICIPATIVA: Los adultos aprenden haciendo. En la fase previa consultamos lo que nuestros clientes quieren buscando así óptimos resultados. Dale Carnegie hará énfasis en las habilidades de cada participante. El conocimiento es importante como inicio para desarrollar la habilidad, pero para garantizar el éxito, se deben practicar las nuevas habilidades aprendidas.



## ESCUELA CORPORATIVA

### » Metodología (Cont.)

**POSITIVA:** Investigaciones realizadas han demostrado que los adultos aprenden más rápido, se posicionan mejor ante los retos, y disfrutan durante más tiempo si se encuentran dentro de un ambiente positivo, este ambiente agradable favorece a que se atreva a probar cosas nuevas. Dale Carnegie cree firmemente en las fortalezas de cada participante. Para algunas personas entrar en este proceso de aprendizaje puede significar la bienvenida a una nueva etapa de cambios.

**PERMANENTE:** El entrenamiento es conducido por un período de tiempo que transcurre mientras se establecen los nuevos hábitos y se han desplazado los anteriores que traía el participante, es ahí cuando el entrenamiento se considera completo.

**PRÁCTICA:** Los participantes aplican las herramientas de enseñanza a su realidad de negocio actual. Algunos dicen: "Si consigo al menos una idea en este seminario, valdrá mi tiempo". Eso no será suficiente, grandes cambios se generarán en el ambiente de aprendizaje, pero lo que realmente importa es lo que se puede aplicar en el mundo real. Lo que trabajemos en el programa, lo probaremos en situaciones reales. Ellos trabajan, ellos comprueban los resultados.

**PROLONGA LA ZONA DE CONFORT:** ¿Qué nos viene a la mente cuando oímos este término? Nosotros lo definimos como la zona mental "en que vivimos". La mayoría de nosotros preferimos tener trato con personas que son más o menos de nuestra edad, tienen el mismo trabajo, que comparten nuestros valores, etc. El desafío es tomar oportunidades que a menudo yacen fuera de nuestra zona de confort.

Nosotros sabemos cuándo algo está fuera de esta zona cuando oímos una voz dentro de nuestras cabezas que dice, "Yo nunca podría hacer eso" El factor limitante más poderoso en la vida de un adulto generalmente es el tamaño de su zona de confort. Nuestro objetivo es ampliar esa zona de confort, mediante el desarrollo en el participante de mayor confianza y flexibilidad, de manera que logre aprovechar nuevas oportunidades. En definitiva que progrese y avance.

### » Modalidad (*Presencial, Virtual, En puesto de trabajo, Rotación, Mentoría, Coach, Pasantía, Tutoría*)

Presencial – Tutoría

### » Contenido

#### SESION 1 CREAR UNA PRIMERA IMPRESIÓN POSITIVA

- Fundamentos de la presentación, cómo realizar una planificación efectiva para aprovechar mejor el tiempo y los recursos.
- Guías de la presentación, todo lo que no debe faltar.
- Desarrollar empatía con el auditorio, para planificar en función de su auditorio.
- Planificación de una presentación. A quien va dirigido el mensaje y cuál es su propósito.



## ESCUELA CORPORATIVA

### » Contenido (Cont.)

#### SESION 2 INCREMENTANDO LA CREDIBILIDAD

- Realizar aperturas para captar la atención en los primeros segundos.
- Transmitir el Mensaje de forma concisa y de acuerdo al objetivo.
- Uso de evidencias para respaldar la información y generar credibilidad.
- Incluir cierres en sus presentaciones para que el mensaje se mantenga y se verifique el objetivo.

#### SESION 3 PRESENTAR INFORMACION COMPLEJA

- Utilización adecuada de visuales atractivos por su audiencia.
- Manejo de un período de preguntas y respuestas de manera profesional y efectiva.

#### SESION 4 COMUNICAR CON MAYOR IMPACTO

- Desarrollar flexibilidad para expresar el mensaje utilizando todo su potencial.
- Presentar el material de manera cautivadora, para que su audiencia quiera escucharle.

#### SESION 5 RESPONDER ANTES SITUACIONES DE PRESION

- Mantener la compostura aún bajo situaciones de presión, evitando generar discusiones innecesarias.
- Comunicar capacidad y auto-confianza, manteniendo el profesionalismo.

#### SESION 6 INSPIRAR A LAS PERSONAS A QUE ADOPTEN EL CAMBIO

- Ser convincente en su mensaje y vender mejor las ideas de su organización.
- Pedir al auditorio que se ponga en acción, para pasar de ser un presentador a un inspirador.
- Atraer al auditorio lógica y emocionalmente, para que los mensajes de la organización sean recordados de manera efectiva.

#### SESION 7 MOTIVAR A LOS DEMAS A LA ACCION

- Persuadir al auditorio a tomar acción que le generen beneficios a su organización.
- Ofrecer evidencia confiable que genere confianza y respeto por su mensaje.
- Ser motivador, claro y conciso para que se aproveche mejor el tiempo suyo y de sus oyentes.

### » Población Objetivo

Líderes de supervisores hasta Presidente

### » Instructor

UE con colaboración de Dale Carnegie