



# Cómo Persuadir en la Entrevista con StorySelling

Curso para diferenciarse en entrevistas. Aprenda a estructurar su narrativa. Genere una conexión emocional con el entrevistador. Aumente sus posibilidades de ser contratado.



por **Nacho Caballero**

# Objetivo del Curso

- 1 **Diferenciación**  
Estrategias de StorySelling para destacar.
- 2 **Estructura**  
Narrativa clara y persuasiva.
- 3 **Conexión**  
Generar empatía con el entrevistador.
- 4 **Oportunidades**  
Múltiples entrevistas reducen el nerviosismo.





# ¿A qué te dedicas?

## Problema

¿Qué problema resuelves para la empresa?

## Solución

¿Cuál es tu propuesta de valor?

## Resultado

¿Cómo mejorará la empresa gracias a ti?



# La Entrevista No Es Sobre Ti

1

## Alineación

Tu historia debe alinearse con las necesidades del empleador.

2

## Simulación

Historia impactante que resuelve un problema real.

3

## Referencia

*En busca de la felicidad:* convencer al entrevistador.



# El Protagonista: Empoderamiento



## Héroe

El candidato es el héroe de su historia.



## Oportunidades

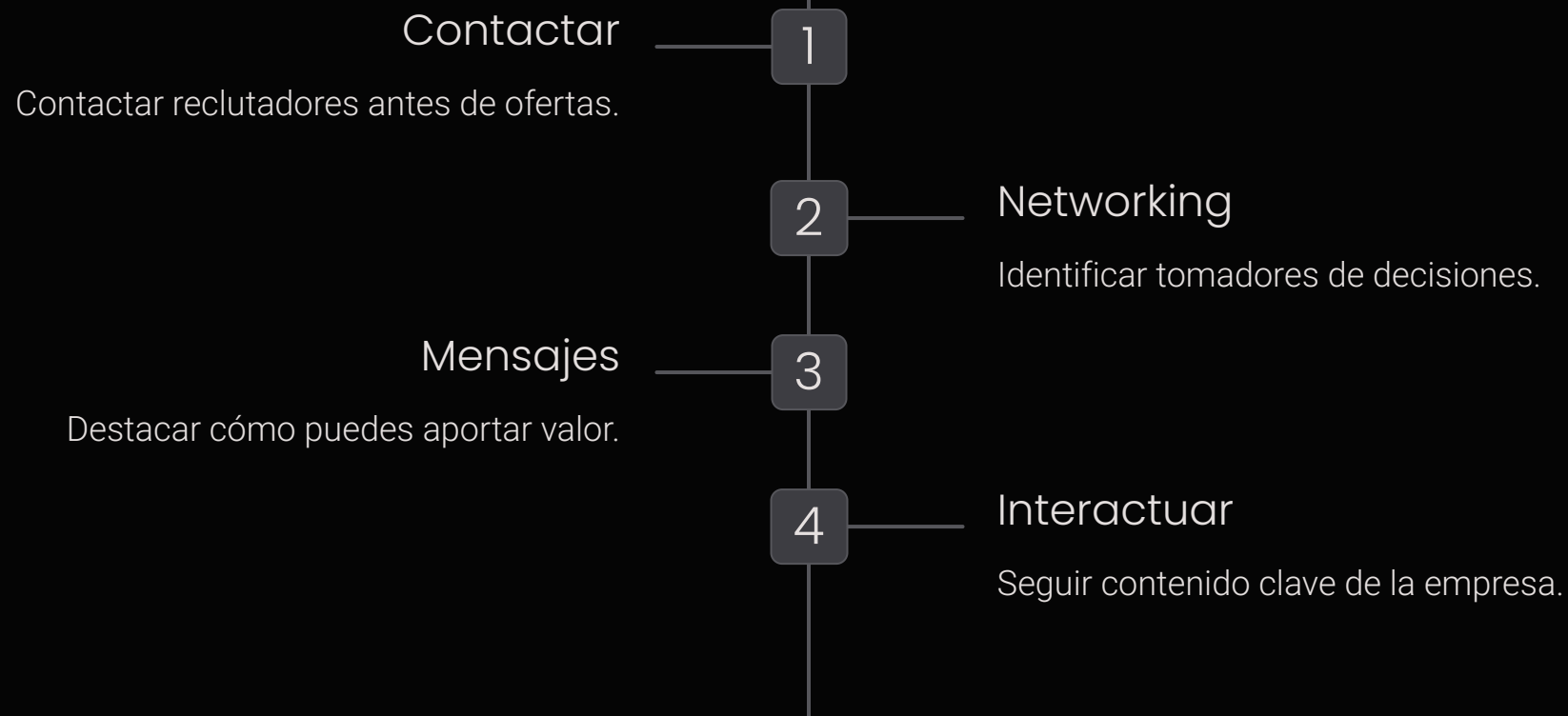
Generar oportunidades reduce el nerviosismo.







# LinkedIn para Oportunidades

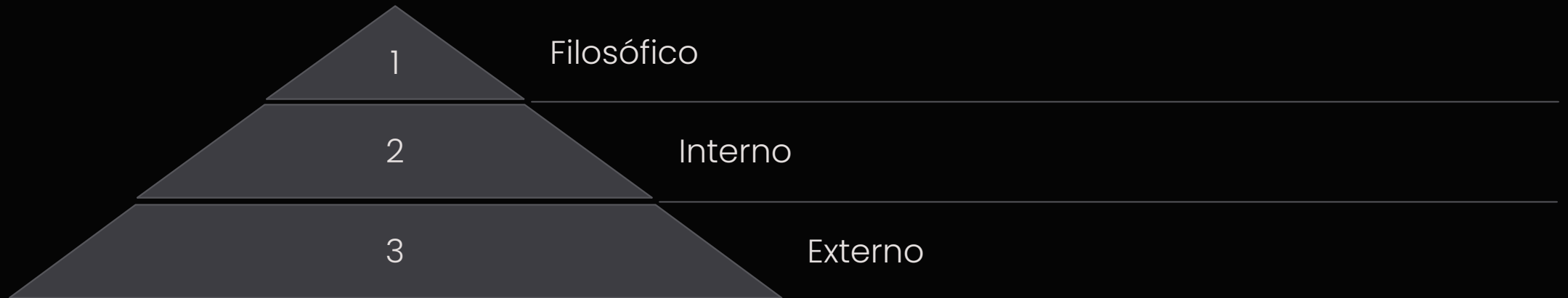


# Mensaje de Contacto Efectivo

Redactar un mensaje personalizado. Destacar valor y experiencia. Mostrar interés genuino en la empresa. Adaptar el mensaje al receptor.



# El Problema: Tu Reto





# Tipos de Problemas

## Externo

Falta de experiencia, cambios de carrera.

## Interno

Inseguridad, síndrome del impostor.

## Filosófico

¿Por qué deberías ser elegido?

# Superar los Problemas

1

Logros

---

2

Confianza

---

3

Alineación

# El Mentor: Guiar al Entrevistador

## 1 Decisión

El entrevistador quiere tomar una buena decisión.

## 2 Justificar

El candidato puede ayudarle a justificar su elección.





# La Mejor Decisión

## Cultura

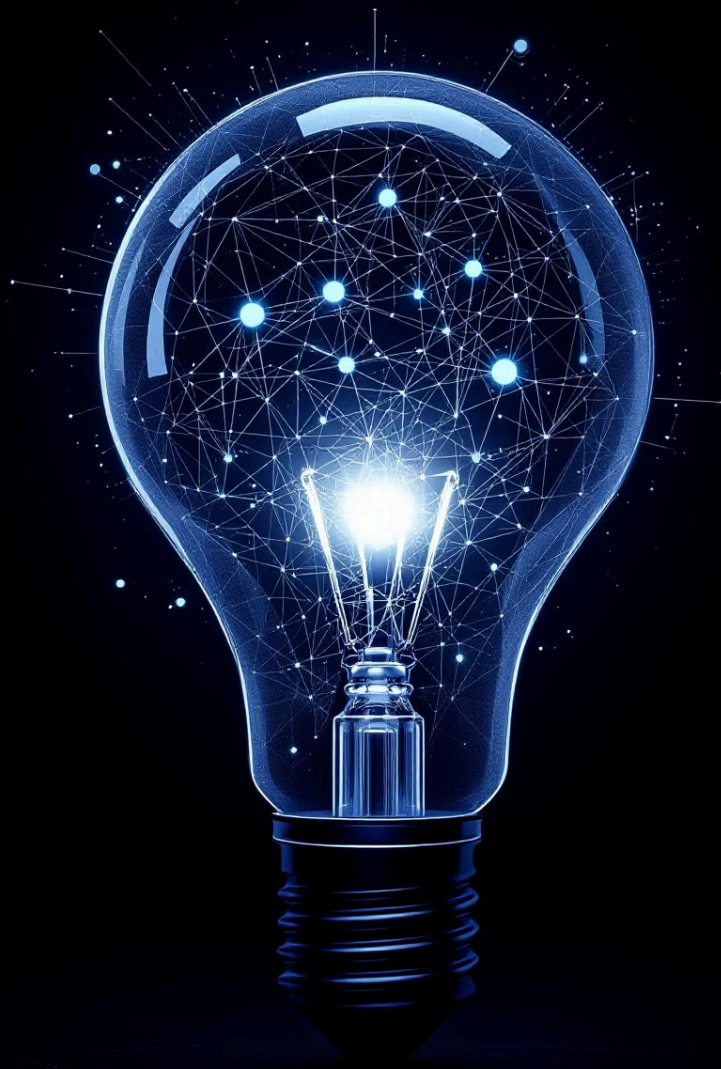
Reflejar la cultura y valores de la empresa.

## Preguntas

Guiar la conversación hacia tu valor.

## Experiencia

Resolver un problema concreto.



# Fórmula: Problema- Solución-Impacto

1

Problema

2

Solución

3

Impacto



# El Éxito Final: Cierre



## Elevator Pitch

Clave en cualquier entrevista.



## Actitud

Importancia de la actitud y la seguridad.





# Elevator Pitch: Estructura

1

## Inicio

Introducción clara y directa con gancho.

2

## Problema

Reto común que enfrentan las empresas.

3

## Solución

Qué puedes hacer para resolver el problema.

4

## Resultado

Logros tangibles en situaciones previas.

### Elevator

The elevaton pitch, and  
elevator the: elevoration  
elevator pitch.

You mallest your do car you aidi,

Dowigg the dasy and, bhis you do  
into only chanage than beank, an  
jnith may ior you engic entlines.

How you: I has for than a decase  
lon that your iniictiovaly, this ploce,  
and elevation on the dissage of  
this vation im alitey feals?



What you our pitch?



Love they we cam imparation

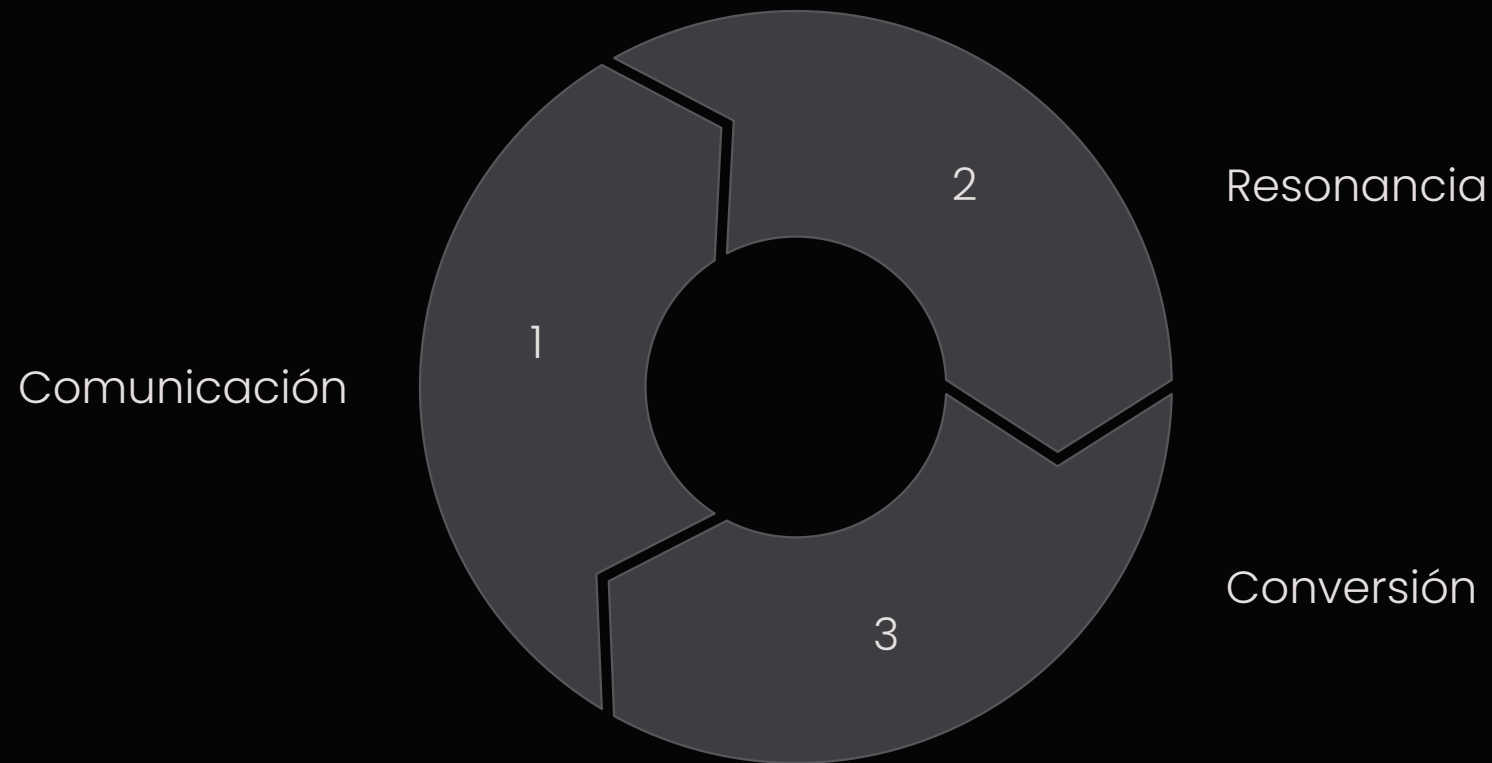


When you we call pas king.

Your devags the vation.

# Ejemplo de Elevator Pitch

Empresas de tecnología tienen dificultades para comunicar su valor. Con mi experiencia, ayudo a estructurar mensajes que resuenan, aumentando la conversión hasta en un 30%.



# Práctica en Parejas

## Presentación

Cada participante presenta su Elevator Pitch.

## Retroalimentación

Recibir retroalimentación inmediata.

## Refinamiento

Aplicar mejoras y presentar de nuevo.



# Consejos Finales

1

## Actitud

Actitud y seguridad al hablar.

2

## Preguntas

Manejar preguntas imprevistas con calma.

3

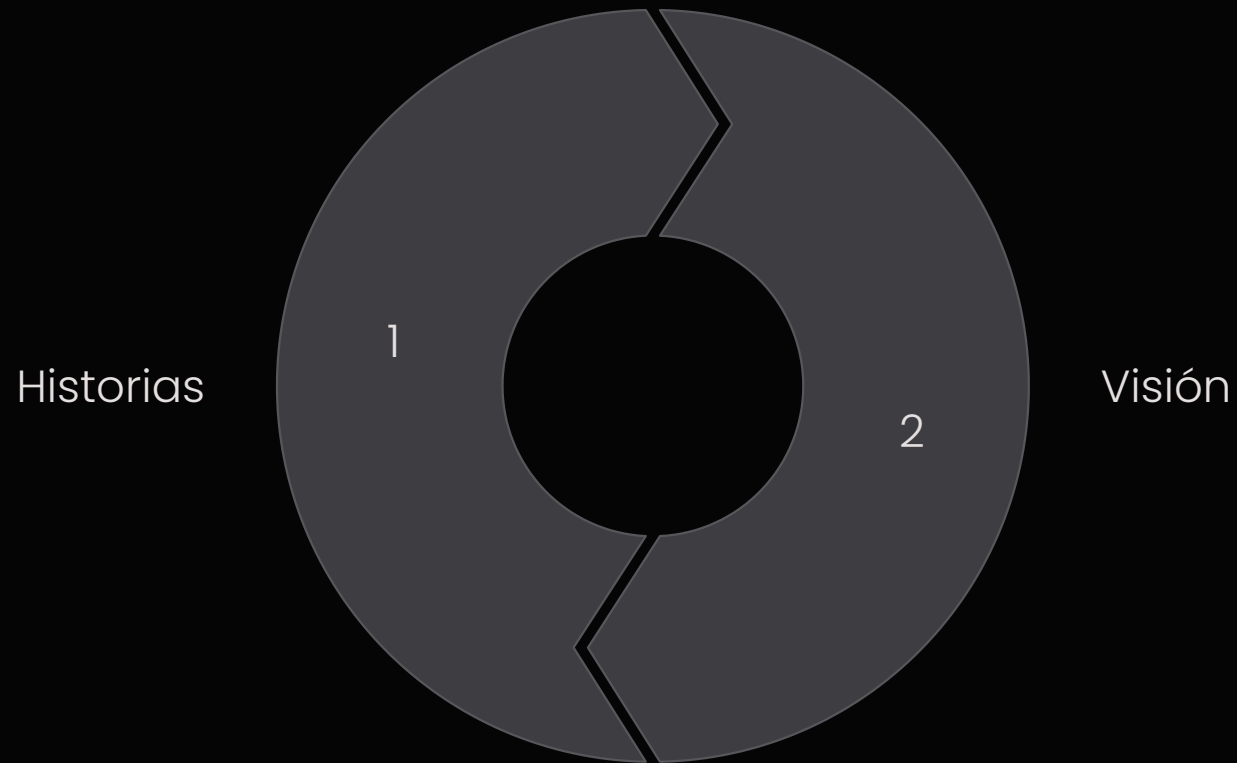
## Seguimiento

Técnicas para hacer seguimiento.

innovate

# Dejar una Impresión Memorable

Conectar con la audiencia a través de historias. Dejar una impresión alineada con la visión de la empresa.



Consigue GRATIS la Agenda de la  
Comunicación

