



SEMINARIUM®

OPEN
TRAINING

PITCH:

PRESENTACIONES MEMORABLES

HABILIDADES COMUNICACIONALES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

22 / 23 | MARZO
CHILE

WWW.SEMINARIUM.COM

TEMÁTICA

Pocas habilidades profesionales son tan cruciales para alcanzar el éxito, pero tan temidas y evadidas como las habilidades comunicativas para las presentaciones de negocios. La autoconfianza es producto de la convicción de obtener resultados positivos al emprender una actividad y esta se puede ver debilitada con las presentaciones de negocios. Un presentador memorable tiene fortalecida su habilidad de inspirar y conectarse con su audiencia a nivel emocional.

PITCH™ es el proceso de entrenamiento en presentaciones memorables y de alto impacto creado por StoryInc® para dar a todo tipo de profesionales una herramienta práctica que permita gestionar las habilidades comunicativas necesarias para crear presentaciones que marquen la diferencia.

OBJETIVOS

- Aprender de forma práctica la metodología PITCH™ desarrollada por StoryInc® para estructurar presentaciones memorables y de alto impacto.
- Conocer los fundamentos del Storytelling y su relevancia en las presentaciones de negocios.
- Comprender cómo se determina el verdadero propósito y la intención comunicativa de sus presentaciones.
- Hacer de cada presentación una historia para conectar emocionalmente a sus audiencias.

DIRIGIDO A

Directores y gerentes de áreas | Profesionales que quieran mejorar sus habilidades comunicativas | Gerentes comerciales y marketing | Líderes de proyectos | Ejecutivos de innovación, nuevos negocios y desarrollo.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

Adquiera herramientas claves para la seguridad y convicción al minuto de presentar y hablar de negocios. Comprenderá lo importante que es desarrollar las habilidades comunicativa.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

DÍA 1

JUEVES 22 | MARZO

DÍA 2

VIERNES 23 | MARZO

8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	CARACTERÍSTICAS DE LAS PRESENTACIONES MEMORABLES <ul style="list-style-type: none"> • Presentación inicial con las reglas de participación. • El poder de la narrativa en las presentaciones de negocios. • Práctica: Primeras presentaciones participantes. 	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	CONTINUACIÓN TÉCNICA: ESTRUCTURA Y DISEÑO <ul style="list-style-type: none"> • Uso de figuras retóricas. • Práctica: presentaciones participantes y retroalimentación estructurada. • Tips para mejorar el uso de powerpoint al hacer una presentación.
11:00 A 11:30		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 2 11:30 A 13:00	MODELO PITCH: PROPÓSITO E IMPACTO <ul style="list-style-type: none"> • Identificación previa del propósito e impacto de una presentación. • Preguntas claves para hacerse durante esta fase. 	SESIÓN 6 11:30 A 13:00	CONVICCIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Importancia de conocer a su audiencia. • Determinar tono en el que quiere llevar su presentación. • Gestualidad, uso de manos, postura. • Generar conexiones emocionales con la audiencia.
13:00 A 14:00		NETWORKING LUNCH	
SESIÓN 3 14:00 A 15:45	HISTORIA <ul style="list-style-type: none"> • Estructura narrativa para el contenido. • Conectar la intención de la presentación. 	SESIÓN 7 14:00 A 15:45	PRÁCTICA Y RETROALIMENTACIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Presentaciones por parte de los participantes usando el Modelo PITCH.
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	TÉCNICA: ESTRUCTURA Y DISEÑO <ul style="list-style-type: none"> • Elementos de composición y diseño. • Recursos del expositor para conectar mejor con su audiencia más allá del contenido. 	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	CONTINUACIÓN PRÁCTICA Y RETROALIMENTACIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Retroalimentación estructurada. • Técnicas para una mejora continua.

DOCENTE
LEONARDO AGUIRRE

Más de 20 años de experiencia en la industria publicitaria. Fundador y director de StoryInc, compañía pionera en Colombia en la utilización del storytelling, como herramienta de comunicación estratégica y comercial.

Su formación integral como profesional de las comunicaciones y marketing, se forjó en reconocidas agencias como Propaganda Sancho, Mccann Erickson y Young & Rubicam Brands donde trabajó por más de 12 años; allí fundó las unidades de retail y trade marketing y posteriormente fue vicepresidente de innovación y planeación estratégica.



DOCENTE
CAMILA MANTILLA

Diseñadora gráfica de la Universidad Jorge Tadeo Lozano con especialización en marketing de la Universidad EAFIT. Más de 8 años de experiencia en diseño visual, composición gráfica y storytelling. En StoryInc ha dirigido por más de 3 años el área visual y ha co-facilitado más de 80 talleres, capacitando y formando a más de mil profesionales de diferentes industrias.



LOS **OPEN TRAININGS** OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.

WORLD · CLASS
EXECUTIVE EDUCATION



PROGRAMAS IN-COMPANY

Nuestros In Company son programas personalizados pensados especialmente para cubrir las necesidades de su empresa y desarrollar todo el potencial de sus trabajadores. Estos programas pueden ser realizados en sus propias oficinas y dependencias o en alguno de los hoteles con los que trabajamos.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

Contacto: Marcela Fuentes | mfuentes@seminarium.com

INFORMACIÓN GENERAL

22 - 23 MARZO 2018



PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES

Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO

Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTE POR VALORES
PREFERENCIALES

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



HIGH PERFORMANCE TEAM



APOYAN:



HOTELES
PLAZA EL BOSQUE



www.seminarium.com



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 6894