



STORYTELLING PARA EL CAMBIO

¿Cómo llegar al cerebro de tu audiencia?

4 SESIONES

1ª SESIÓN: 26 DE MAYO | 3ª SESIÓN: 2 DE JUNIO
2ª SESIÓN: 27 DE MAYO | 4ª SESIÓN: 3 DE JUNIO

LIVE STREAMING



TEMÁTICA

Un mundo en crisis. Un mundo con miedo. Alejados físicamente, pero bombardeados de mensajes, noticias, opiniones y paranoia.

¿Cómo vender tu producto en un mundo así? ¿Cómo hablarle al cerebro de tu audiencia con claridad? ¿Cómo transmitir tus ideas a la distancia sin que tu mensaje se pierda en el ruido de la comunicación virtual?

La respuesta está en las historias. Desde las primeras historias relatadas junto al fuego a las maratones de Netflix, los humanos recurrimos a las historias para tratar de explicar el mundo, entender a nuestros semejantes y darle un sentido a una realidad que no es perfecta. Las historias son un universal humano: no hay ninguna cultura conocida que no cuente historias.

Las historias son como el lenguaje nativo de nuestro cerebro: si aprendemos a dominar el lenguaje de las historias, podremos hablar directamente al cerebro de nuestra audiencia. Este programa integra un marco teórico basado en psicología, neurociencia y evolución humana con ejemplos y consejos prácticos de los mejores contadores de historias del cine, la televisión y la publicidad.

A través de los **7 Principios de Storytelling** los asistentes serán capaces de usarlo en diferentes contextos de negocio (ventas, charlas técnicas, comunicaciones internas) y usando diferentes medios (presentaciones, videoconferencias, redes sociales, publicidad).

DIRIGIDO A

- Ejecutivos de venta.
- Gerentes de Marketing y Product Managers.
- Responsables de comunicación corporativa, encargados de prensa (relaciones públicas).
- Gerentes de Marketing Digital, Social Media Managers, Community Managers.
- Emprendedores.
- Dueños de PYMES.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Hacer mejores presentaciones en público y comunicar mejor.
- Comunicar con mayor claridad y efectividad en entornos virtuales (videoconferencias, mensajes de audio, video tutoriales, redes sociales, etc.)
- Diseñar mejores historias para que sus empresas y productos sean deseados, queribles y memorables.
- Manejar de manera óptima la comunicación digital de la empresa.
- Motivar y comprometer al personal de la empresa traduciendo el propósito, la misión y la visión de la empresa a historias inolvidables.
- Encontrar las mejores historias para que nuevos negocios y emprendimientos levanten capital, vendan y atraigan talento.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

STORYTELLING PARA EL CAMBIO

DÍA 1		MARTES 26 DE MAYO	DÍA 3		MARTES 2 DE JUNIO
9:15 A 9:30		REGISTRO	9:15 A 9:30		REGISTRO
SESIÓN 1 9:30 A 11:00		<ul style="list-style-type: none"> Historias en un mundo de crisis: ¿de qué nos sirven? El cerebro y las preocupaciones de nuestros antepasados. Las primeras historias y su evolución en el tiempo. Qué es lo importante en una historia: personaje, eventos, acciones y mundo de objetos concretos. Ejemplos de storytelling para los negocios: Charlas, publicidad, marketing digital y construcción de marca. 	SESIÓN 1 9:30 A 11:00		<ul style="list-style-type: none"> Tips de presentaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Cómo iniciar una historia. - Evitar la muerte por power point. - Memorizar, leer o contar. - Contacto visual. - Práctica. Manejo del tiempo, pausas y silencio.
11:00 A 11:15			BREAK		
SESIÓN 2 11:15 A 13:00		<ul style="list-style-type: none"> Personalización: La importancia de las personas y los personajes. Elección de protagonista y antagonista. Deseo, acción y emoción. 	SESIÓN 2 11:15 A 13:00		<ul style="list-style-type: none"> Acción, problemas y emoción. Ejemplos prácticos. 7 principios de storytelling en la práctica.
DÍA 2		MIÉRCOLES 27 DE MAYO	DÍA 4		MIÉRCOLES 3 DE JUNIO
9:15 A 9:30		REGISTRO	9:15 A 9:30		REGISTRO
SESIÓN 1 9:30 A 11:00		<ul style="list-style-type: none"> Trabajo práctico: ¿Qué historia contar? Ejercicio: Elección de un problema de comunicación en el trabajo, definición de audiencia, objetivo y formato. 	SESIÓN 1 9:30 A 11:00		<ul style="list-style-type: none"> Presentaciones finales. Revisión y correcciones.
11:00 A 11:15			BREAK		
SESIÓN 2 11:15 A 13:00		<ul style="list-style-type: none"> Lógica, evento y el factor sorpresa. Causalidad en una historia. Exposición e incidente incitador. Complicación progresiva. Crisis, clímax y resolución. 	SESIÓN 2 11:15 A 13:00		<ul style="list-style-type: none"> El camino del héroe. Historias para la vida. ¿Razón o emoción? Datos y relatos.

PROGRAMA | LIVE STREAMING

STORYTELLING PARA EL CAMBIO

PROFESOR

MIGUEL ÁNGEL LABARCA

- Ingeniero Comercial Pontificia Universidad Católica de Chile. Actualmente profesor del Taller de Storytelling para Negocios y Taller de Pitch de Negocios en el MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile
- Fundador de Lab Story empresa de consultoría en Storytelling que ayuda a empresas y personas a encontrar y contar las mejores historias para impulsar sus negocios y sus carreras.
- Trabajó 7 años en The Walt Disney Company con responsabilidad regional en el negocio de licencias, traduciendo el storytelling de Disney a productos de consumo masivo. Anteriormente, en Marketing de Procter & Gamble participó en el lanzamiento de la categoría de detergentes en Chile.
- Como productor ejecutivo estuvo a cargo de series ganadoras del Consejo Nacional De Televisión y largometrajes ganadores de Ibermedia y Fondo Audiovisual. Es guionista de largometraje y ha trabajado como profesor y consultor de guiones.



LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE INTRODUCTORIA, DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN TU EMPRESA.

Inspiring Your Full Potential

PROGRAMAS IN-COMPANY

Nuestros **In-Company** son programas cerrados, personalizados y pensados especialmente para cubrir las necesidades de tu empresa y **desarrollar todo el potencial de tus trabajadores**. Estos programas pueden ser realizados en sus propias dependencias o en alguno de nuestros hoteles asociados.



Dirigidos a Empresas



Empresa | Hotel



La duración dependerá de el programa



Impartido por especialistas nacionales o internacionales en el tema



Certificado emitido por Seminarium Internacional



ÁREA RECURSOS HUMANOS

- Chip Generacional
- Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



ÁREA MARKETING Y VENTAS

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
- Liderazgo



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

- Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

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

INFORMACIÓN GENERAL

4 SESIONES



1ª SESIÓN: 26 DE MAYO | 3ª SESIÓN: 2 DE JUNIO
2ª SESIÓN: 27 DE MAYO | 4ª SESIÓN: 3 DE JUNIO

LIVE STREAMING



SUJETO A DISPONIBILIDAD



VALOR INDIVIDUAL



UF 14,4

GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos



UF 13,0

MESA CORPORATIVA 6 a más Ejecutivos



UF 12,3

*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.

CONVIERTE A TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN **HIGH PERFORMANCE TEAM**



Optimiza el rendimiento de tus 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 tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.