

# SPEAKING SKILLS FOR MANAGERS: PITCHING + STORYTELLING

Eleva tu presencia ejecutiva con presentaciones  
y discursos que impacten

2, 4, 9, 11, 16 Y 18 DE ABRIL

LIVE VIRTUAL 

**WORLD·CLASS**  
EXECUTIVE EDUCATION



## **SPEAKING SKILLS FOR MANAGERS: PITCHING + STORYTELLING**

Como audiencia o como speaker, hemos sido testigos de personas que aburren, se toman mucho tiempo, sus propuestas no se entienden, hacen invitaciones que no cautivan, lo que afecta el rendimiento de los equipos y la reputación de esa persona.

Y, por otra parte, el mundo y los mercados cambian tan rápido que hay que exponerse cada vez más a hablar, porque hay que orientar a los equipos y proponer constantemente nuevas soluciones a la altura de esos cambios.

Este desafío no se aborda con entrenamientos “comunicacionales” genéricos que apunten solo al delivery de mensajes (oratoria o presentaciones eficientes), si no aprendiendo a construir previamente mensajes movilizadores que consigan objetivos. Para abordar este desafío, proponemos entrenarte en construcción de propuestas de valor, y en construcción de discursos movilizadores, incorporando los métodos de Pitching Ejecutivo y Storytelling Corporativo respectivamente, para utilizar cuando la ocasión lo amerite dentro de tu empresa y al desempeñar tu rol.

Este entrenamiento te dará herramientas para crear discursos que generen estados de ánimo positivos, disposición al cambio y la mejora, fortaleciendo así tu capacidad para influir y movilizar a tu equipo. Además, esta habilidad mejorará tu imagen como profesional dentro de la organización.

*Inspiring Your Full Potential*

## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Los/as participantes aprenderán a:

- Desarrollar habilidades para definir qué tipo de discurso efectivo deben construir, adecuándolo a la audiencia y el objetivo que desean lograr.
- Diseñar guiones de discursos persuasivos que capten la atención, inspiren y motiven a la audiencia. Y guiones de ofertas de valor para distintas audiencias.
- Aprender dos métodos complementarios de vanguardia, llamados POWER PITCH METHOD® y STORYTELL-INC®
- Adquirir destrezas escénicas para presentaciones presenciales o virtuales impactantes.

## BENEFICIOS

- Aprender a generar discursos adaptados a sus realidades laborales.
- Les entregará una herramienta reutilizable que podrán poner en práctica en circunstancias especiales que requieran atención, adherentes y alineamiento.
- Podrán mejorar su imagen como ejecutivos que movilizan equipos

*Inspiring Your Full Potential*

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Dirigido a líderes que tengan equipos a cargo y deban alinearlos por motivos recurrentes, por coyunturas que podrían causar incertidumbre o cambios de estrategia de la empresa en general. Y para ejecutivos/as que deben hacer propuestas de valor a clientes internos, en reuniones con equipos transversales, gerencias, directorios; o a clientes externos y aliados a quienes deben ofrecer productos, servicios o proyectos.

Cargos habituales que deben tomar este entrenamiento:

Gerentes/as generales, gerentes/as de área, jefaturas y líderes de equipos de distinto tipo. Ejecutivos/as de áreas de recursos humanos, marketing y comunicaciones. Gerentes/as comerciales y responsables de producto.

## METODOLOGÍA

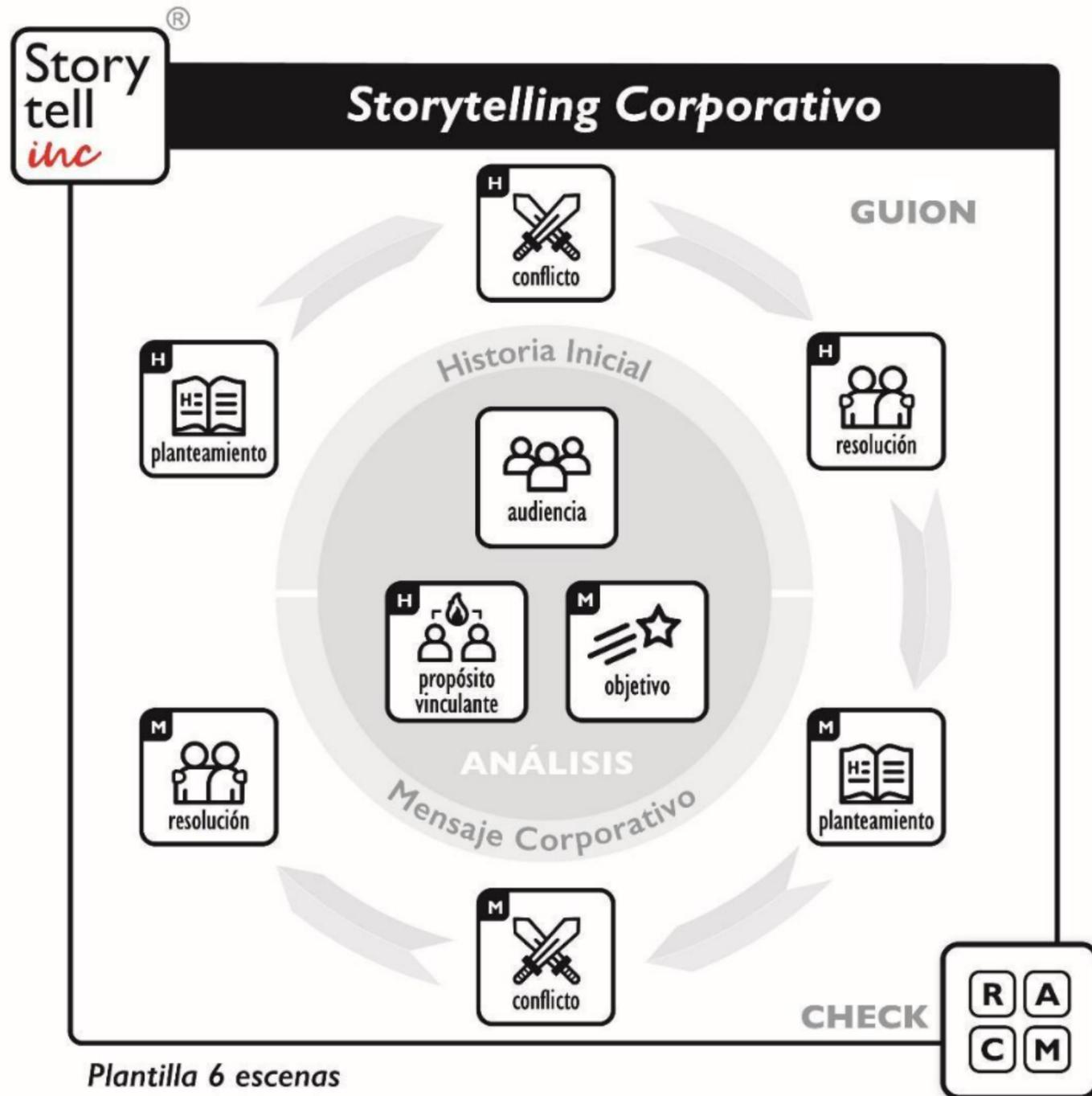
Ambos métodos han sido creados por Héctor Sepúlveda, y aplicado satisfactoriamente en el entrenamiento de ejecutivos/as y preparación de discursos para diversas situaciones.

El **POWER PITCH METHOD®** es una metodología que pone en el centro el valor y los beneficios y no los productos o la tecnología, para lograr cautivar a las audiencias sin términos técnicos o complejos, de manera breve y eficiente. Este método hoy se utiliza para entrenar emprendedores/as de alto potencial, construir relatos comerciales de diversos tipos de empresas y presentar ideas de innovación.

El método **STORYTELL-INC®** es una metodología que pone al centro del diseño del discurso el objetivo a lograr y no el simple hecho de usar historias, para de una manera empática conseguir que las audiencias voluntariamente adhieran a ideas, iniciativas y se dispongan a cambiar comportamientos.

Ambos métodos cuentan con plantillas de trabajo donde se avanza paso a paso, iniciando con las definiciones estratégicas, para terminar con el mensaje que consiga el objetivo deseado, terminando con un feedback final para mejorar el discurso construido; todo el proceso está lleno de retroalimentación en cada etapa para asegurar un buen avance.

Trabjarán en grupos con un tema real de un participante del grupo, y el/la presentador/a final podrá ser cualquiera del grupo.



## TESTIMONIOS

“Gracias al curso de Storytelling logré construir un discurso con el que logré el cambio de actitud que buscaba en mi equipo de colaboradores. Y efectivamente se entretuvieron bastante con mi historia inicial, la invitación al cambio fue bien recibida y la actitud en el día a día mejoró notablemente”. Claudia Salinas, Banco ITAÚ.

“Definitivamente puedo decir que este taller ayudó muchísimo a lo que es mi desempeño diario, que ya es difícil porque incluye llamadas telefónicas y “cerrar”. Por lo tanto, cuando necesitas un cierre efectivo, puedes hacerlo con este curso. Lo recomiendo con los ojos cerrados y los resultados son en corto tiempo”. Taylee Travieso, L’Oreal

# PROGRAMA ACADÉMICO

## ETAPA 1: PITCHING

### SESIÓN 1 - ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE VALOR A OFRECER Y AUDIENCIA OBJETIVA

- Aprender qué es un pitch y las oportunidades propicias donde utilizarlo.
- Saber evaluar el valor objetivo de una propuesta.
- Prepararse para objeciones de la audiencia.

### SESIÓN 2 - LANZAMIENTO END-TO-END DE PRODUCTO AL MERCADO

- Conocer la plantilla de 5 escenas y lógica de la metodología.
- Escribir el pitch utilizando datos del análisis de la clase anterior.
- Aprender a dar y recibir retroalimentación sobre la creación de un discurso.

### SESIÓN 3 - HERRAMIENTAS AVANZADAS DEL PRODUCT MANAGER

- Conocer los estándares de un buen pitch según la metodología.
- Conocer la plantilla de 7 escenas y lógica de la metodología.
- Aprender cerrar una reunión con un llamado a agendar.

## ETAPA 2: STORYTELLING

### SESIÓN 1 - DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DEL DISCURSO Y LA HERRAMIENTA PARA CONTAR HISTORIAS.

- Aprender qué es storytelling, y las oportunidades propicias donde utilizarlo.
- Saber diseñar un discurso basado en objetivos y audiencias.
- Conocer la herramienta de relato más utilizada.

### SESIÓN 2 - CREACIÓN DEL DISCURSO EN 6 ESCENAS O ETAPAS.

- Aprender a generar un boceto antes de escribir un discurso.
- Escribir discurso con lógica emocional que enganche y motive.
- Aprender a dar y recibir retroalimentación sobre la creación de un discurso.

## ETAPA 3: PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE PITCHES Y DISCURSOS

### SESIÓN 1 - PRESENTACIÓN

- Conocer las claves de una buena presentación escénica o interpretación del discurso.
- Aprender a llamar la atención incluso en discursos online.
- Aprender a dar feedback al presentador y mejorar su estándar.
- Lograr hacer una exitosa presentación final frente a todo el curso.

# HÉCTOR SEPÚLVEDA

Profesor adjunto de Seminarium Internacional. Autor de los libros POWER PITCH METHOD 2013 y NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR, 2019.

Ha asesorado a importantes organizaciones y entrenado a altos/as ejecutivos/as en LATAM y España, en empresas como Codelco, Banco Santander, Sonda, Banco Itaú, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Santiago, Angloamerican, Wayra, CORFO, Telefónica, Fraunhofer Chile, Fundación Copec-UC, Walmart, entre otras.

Director del curso de Pitching Ejecutivo de la Universidad Adolfo Ibáñez, profesor de Puesta en Escena del curso de Business Storytelling, profesor del Magister de Emprendimiento Tecnológico UAI, profesor del MBA de la Universidad del Desarrollo, profesor de educación ejecutiva de la Universidad Católica y Universidad Adolfo Ibáñez, profesor visitante de la Universidad de Girona, España.

Coach de empresas del programa de televisión PITCH de Canal 13. Socio fundador de SEPÚLVEDA & PARTNERS



*Inspiring Your Full Potential*

# SPEAKING SKILLS FOR MANAGERS PITCHING + STORYTELLING

2, 4, 9, 11, 16 Y 18 DE ABRIL

LIVE VIRTUAL 

**20,5 UF** PASE  
INDIVIDUAL

**18,5 UF** PASE  
CORPORATIVO  
(MÁS DE 3 PERSONAS)



PROGRAMA PUEDE SER IMPARTIDO EN FORMATO IN-COMPANY EN SU EMPRESA

## OTROS PROGRAMAS DE SU INTERÉS:



**GO TO MARKET PLANNING**

FECHA: 6, 7, 9 Y 10 DE MAYO



**LIDERAZGO ÁGIL (CERTIFICACIÓN  
MANAGEMENT 3.0)**

FECHA: 14, 16, 23, 28 Y 30 DE MAYO



**LEAN THINKING**

FECHA: 3 Y 4 DE JULIO