

apd

Seminario

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN



'LA ORATORIA DE UN BUEN LÍDER'

Mejora tu capacidad de comunicación con la técnica teatral

Barcelona, 22 de febrero de 2018

+ Ponencia: El impacto de la imagen
con Andrea Vilallonga, Experta en imagen y comunicación.

apd

'LA ORATORIA DE UN BUEN LÍDER'

Mejora tu capacidad de comunicación con la técnica teatral

Paradójicamente, en un mundo cada vez más digitalizado la comunicación 'analógica' sigue siendo nuestra gran cuenta pendiente.

Con cada vez más tecnología a nuestro alcance para interactuar y comunicarnos con nuestros clientes, nuestras habilidades de comunicación personal siguen marcando la diferencia. Y en ese contexto, las presentaciones en público son la herramienta clave: cualquier venta, cooperación, contrato, sinergia, adquisición o proyecto pasarán, tarde o temprano, por una presentación en público. Ante ese reto, es imprescindible que un líder pueda ser también un comunicador realmente eficaz: conseguir que su mensaje no sólo sea claro y proyecte la mejor versión de sí mismo, sino que atrape. Que conecte. Que emocione. Que inspire.

En este seminario conoceremos una nueva forma de aproximarnos al mundo de las presentaciones. Una metodología basada en la Técnica del Actor para exponernos en público con garantías y trasladar nuestras ideas de forma creíble y profesional. Porque las presentaciones en público deben dejar de ser una cuenta pendiente, y convertirse en lo que realmente son: oportunidades. Porque deben dejar de ser algo que evitamos o tememos.

Y porque comunicarse en público no es algo que sólo esté al alcance de unos pocos: todo el mundo puede (y debe) hacerlo.

Objetivos:

- **Dar** una perspectiva clara y útil del hecho de hablar en público.
- **Definir** las técnicas de voz (PARALENGUAJE) y de expresión corporal (COMUNICACIÓN NO VERBAL) que nos ayuden a comunicar con eficacia y a mejorar nuestra capacidad de persuasión.
- **Gestionar** el miedo escénico.
- **Conocer** las bases estructurales y de contenido del discurso persuasivo.
- **Aumentar** nuestra capacidad de influencia y liderazgo.
- **Aprender** a conectar con la audiencia con convicción y credibilidad. Con pasión y entusiasmo.

Metodología:

- » Seminario eminentemente práctico.
- » Los temas se desarrollarán, bien a partir de prácticas, bien a partir de pequeñas charlas introductorias o briefings.
- » El objetivo final es la elaboración y exposición de un breve discurso persuasivo, aplicando los conceptos adquiridos.

Destinatarios

- Directivos, responsables de área, jefes de equipo y profesionales que quieran mejorar sus habilidades de comunicación en público: tanto personas que hacen presentaciones de forma habitual o esporádica, como personas que quieran superar el reto de exponer sus ideas y proyectos de forma segura y convincente.



Fermí Casado

Me llamo Fermí Casado, y soy actor, autor y formador.

Hace más de 20 años que centro mi actividad en TV ("Estació d'enllaç", "Psico-express", "El Cor de la Ciutat"...) y teatro ("L'estiueig", de Carlo Goldoni, "La Mare Coratge", de Bertolt Brecht, "El alcalde de Zalamea", de Calderón...). En 2012 estrené mi primera pieza como autor: "Absent", en el Versus Teatre de Barcelona.

Desde hace 5 años combino esa actividad con la formación: en 2011 diseñé un proyecto especializado en la aplicación de la técnica teatral a la comunicación en público (presentaciones, ponencias, charlas...). Todo esto culmina con la reciente publicación de mi primer libro sobre la materia: <http://www.editorialuoc.cat/presentaccion>

La presentación en público es la forma de comunicación más próxima al hecho teatral, y la conciencia de eso me ha llevado a desarrollar una nueva forma de abordar la tarea. Para ello, me he centrado en resolver el problema nuclear de las presentaciones en público: la ejecución del discurso.

¿Qué mejor técnica para comunicar desde un escenario que la utilizada por los actores desde hace miles de años?

www.fermicasado.pro



Andrea Vilallonga

Experta en imagen y comunicación

Después de años como docente en varios escuelas de imagen y en empresas de diversos sectores, decidí crear mi propio centro de formación en imagen personal en 2013. ATELIER PERSONAL IMAGE SCHOOL es un espacio acogedor en el centro de Barcelona donde comparto con alumnos mi propia metodología, basada en un análisis exhaustivo y la identificación de necesidades.

El resultado son soluciones personalizadas que potencian el poder de la imagen mediante una gestión más eficaz de la misma.

Profesora de asesoría de imagen en el Máster en Protocolo, Gestión de Eventos y Relaciones Públicas de la UPF de Barcelona

Profesora en el Máster en Dirección de Relaciones Públicas y Agencias de Comunicación de la UAB.

Colaboradora de Catalunya radio para el programa El matí de Catalunya radio

Colaboradora en la Vanguardia TV

Colaboradora al programa de radio "el Mirall" de Radio Esplugues de Llobregat

Colaboradora en el programa "Cazamariposas" del canal Divinity / Telecinco

Profesora de Imagen y Comunicación del programa Operación Triunfo de TVE

9.00 h. Recepción y entrega de documentación

9.10 h. Presentación del seminario

¿Qué aporta la técnica actoral a las presentaciones de negocios?

Hay 4 grandes semejanzas entre lo que hacemos actores y oradores, y también una gran diferencia. Este no es un curso de teatro, pero sí nos beneficiaremos de la técnica del escenario para orientar nuestra atención, y aprender a sacar el máximo partido a nuestro tiempo en escena.

9.30 h. ¿MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO?

La exposición en público siempre lleva aparejada cierta dosis de estrés. Ahora bien, que esté ahí no quiere decir que tengamos que sufrirlo o que dejemos que se convierta en el protagonista de la velada. ¿Cómo afecta el estrés a nuestra comunicación? ¿Puede llegar a convertirse en un aliado?

- Práctica: elevator pitch y feed-back

11.00 h. Pausa - Café

11.20 h. EL DISCURSO PERSUASIVO

‘El objetivo de cualquier discurso es cambiar el mundo.’ John F. Kennedy.

Influir, convencer o seducir con nuestras palabras es una auténtica prueba de fuego para un líder, y también para un discurso. ¿Cuáles son las claves del discurso persuasivo? ¿Cómo podemos aplicarlas, y cuál es el ingrediente fundamental de la persuasión?

- Prácticas en grupo y feed-back

13.30 h. Almuerzo de trabajo

15.00 h. ESTRUCTURA Y PUESTA EN ESCENA

Para convencer y persuadir con nuestras palabras, hay dos elementos clave: la estructuración del contenido y su puesta en escena. Tanto la estrategia a la hora de construir el mensaje como la actitud, seguridad y empatía con que lo transmitamos serán determinantes para atrapar a la audiencia y conseguir nuestro objetivo.

- Prácticas: en grupo y feed-back.

17.00 h. Ponencia: El impacto de la imagen con Andrea Vilallonga

17.45 h. Fin de la sesión

Para un mejor aprovechamiento del seminario, cada alumno deberá traer preparado un elevator pitch (el famoso discurso del minuto, aplicado a la presentación de un proyecto). Es importante ser rigurosos en este punto para un buen desarrollo de la acción formativa.

