apd

Seminario

Comunicar con eficacia y persuasión: ¡Gana tu presentación!

Vencer y convencer a partir de la Técnica del Actor

Barcelona, 19 de febrero de 2019

#ComEficaciaAPD

apd

PRESENTACIÓN

Comunicar con eficacia y persuasión: ¡Gana tu presentación!

Vencer y convencer a partir de la Técnica del Actor

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.
- **Aprender** a conectar con la audiencia con convicción y credibilidad. Con pasión y entusiasmo.

DIRIGIDO A

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.

BENEFICIOS

- Curso basado en la **práctica** y orientados al **resultado**.
- Ganar **atención**, **capacidades** y **efectividad** en actos comunicativos de cualquier tipo.
- **Aumentar** nuestra influencia en los demás, mejorando nuestra capacidad de **persuasión** y **liderazgo**.
- Aprovechar las magníficas **oportunidades** que nos ofrecen nuestras **intervenciones públicas**.
- **Disfrutar** de que nuestras ideas lleguen a **convencer**, **inspirar** y **crear impacto** en los demás.

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.

EXPERTOS

FERMÍ CASADO

Actor y Formador

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

Licenciado en el Institut del Teatre, hace más de 20 años que centro mi actividad en TV **("Estació d'enllaç"**, **"Psico-expréss"**, **"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 8 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, convenciones, congresos...). Todo esto culmina con la reciente publicación de mi primer libro sobre la materia: http://www.editorialuoc.cat/present-accion

LA TÉCNICA DEL ACTOR

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

Seas o no consciente de ello, hablar ante un auditorio es la más teatral de las formas de comunicación. No sólo por la distribución en el espacio del ponente y el público (idéntica a la de un teatro), sino porque las habilidades que nos exige son las mismas; y porque conceptos como 'credibilidad', 'estructura', 'conexión emocional' o 'storytelling' (hasta hace poco reservadas a escritores o guionistas) están a la orden del día en cualquier estudio sobre el arte de hablar en público.
Esta metodología emerge como una nueva forma de aproximarnos al mundo de las presentaciones centrada en el conocimiento y dominio de nuestras **herramientas de comunicación**; en una gestión adecuada y productiva del **estrés**; en mantener la **atención** y el **enfoque** adecuados durante la intervención, y en una relación **asertiva** y **generosa** con nuestra audiencia.

He puesto a prueba este método en muy diferentes empresas y formatos, tanto en cursos de grupo como trainings personales, con un alto grado de satisfacción y muy buenos resultados. Desde los comienzos del proyecto han confiado en mí empresas como: FIATC, SEAT, DAMM, METALQUIMIA, HP, KIDS&US, TEKMANBOOKS, ASEPEYO, KENOGARD, NEXTRET, ITNOW, BONAREA o GENERALITAT DE CATALUNYA, entre otras. Colaboro asiduamente con EADA Business School y APD.
Citando a Shakespeare: "All the world's a stage". Y en cierto sentido, todos tenemos algo de actores. Todos 'actuamos' dependiendo de la situación y las circunstancias. ¿Por qué no aprovechar, entonces, las técnicas teatrales para mejorar nuestras habilidades de comunicación, persuasión y liderazgo
.

SAVE THE DATE

Barcelona

Aula Formación APD
Avinguda Diagonal 520, 2-3 08006 Barcelona

19 de febrero de 2019

apd

PROGRAMA

09.00 h.

Recepción de asistentes

09.15 h.

Herramientas y Enemigos

- La Técnica del Actor en las presentaciones de negocios.
- El mejor software de presentaciones.
- Credibilidad, naturalidad y 'modo escenario'.
- Miedo a hablar en público.
- Práctica: elevator pitch y feedback

11.00 h.

Pausa Café

11.30 h.

El discurso persuasivo

- Las rutas hacia la audiencia.
- Claves de la persuasión.
- El poder de las historias
- Prácticas en grupo y feedback.

13.30 h.

Almuerzo de trabajo

15.00 h.

Estructura y puesta en escena

- Logos y estructura
- Claves y recursos en contexto: la creación del discurso.
- La actitud de la audiencia, enfoque y objetivo asumible.
- Del QUÉ al CÓMO: la puesta en escena.
- Prácticas en grupo y feedback..

17.00 h.

Puesta en común y conclusiones

17.30 h.

Cierre del seminario

INFORMACIÓN PRÁCTICA

Comunicar con eficacia y persuasión: ¡Gana tu presentación!

Vencer y convencer a partir de la Técnica del Actor

Información práctica

- **Fecha:** 19 de febrero de 2019.
- **Lugar:** Aula Formación APD
  Avda. Diagonal 520, 2º3ª.
  08006 Barcelona.
- **Horario:** de 09:00 h. a 17:30 h.
- **Teléfono:** 93 440 76 05
- **Correo electrónico:** fsantamaria@apd.es

Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD: 450€ + 21% I.V.A.
- Socios Globales de APD: 600€ + 21% I.V.A.
- Socios Individuales de APD: 600€ + 21% I.V.A.
- No socios: 900 + 21% I.V.A. SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 93 440 76 05.

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
  ES42 0049 1182 3721 1003 3641
  Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habituar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.
Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es

www.apd.es

Avinguda Diagonal, 520 2º3ª
08006 Barcelona
inscripcionesmediterraneaapd@apd.es
934407605

Director de Programación
egonzalez@apd.es
934407605

Directora Comercial
acrespo@apd.es
934407605