



FORMACIÓN
BONIFICABLE

PLAZAS LIMITADAS

CÓMO “CONTAR” UN
PRODUCTO, SERVICIO
O PROYECTO..
...¡Y QUE SE VENDA!



#SeminarioAPD

Bilbao, 3 de diciembre de 2026



— SEMINARIO —

#SeminarioAPD CÓMO “CONTAR” UN PRODUCTO, SERVICIO O PROYECTO...¡Y QUE SE VENDA!

¿ALGUNA VEZ TE HAS ENCONTRADO EN ESTA SITUACIÓN?

Te toca dar una charla en público, hacer una venta en una ronda de inversión o hacer una presentación de producto ante cliente. Tus primeros segundos son cruciales. Tu misión es engancharles, que comprendan bien el proyecto y que tomen una decisión.

Sales frente a ellos, con tu power point y con tus animaciones hechas con IA, dices tus primeras palabras y, a los pocos segundos... ya no están. **Te miran, pero no te ven.** Están pensando en su próximo correo, en el problema que tienen con no se qué cliente y cuando terminas tu presentación y pides feedback, solo recibes un "Lo estudiaremos internamente".

¿¿¿Qué ha pasado???

Pues que no les has enganchado. No por tu producto o servicio -que seguro es buenísimo- sino por CÓMO lo has contado.

Si quieres construir discursos que enganchen y que provoquen una respuesta positiva en quien escucha. **Este seminario es la respuesta.**

OBJETIVOS

- Comprender cómo se construye un discurso claro, atractivo y persuasivo.
- Salir del seminario con un pitch propio, trabajado y entrenado, junto con herramientas concretas para mejorar la naturalidad, el humor, la vocalización y la capacidad de impacto desde el día siguiente.



— SEMINARIO —

#SeminarioAPD
CÓMO “CONTAR” UN PRODUCTO,
SERVICIO O PROYECTO...¡Y QUE SE
VENDA!

PROGRAMA

Bloque 1: QUÉ DECIMOS

- Análisis de ejemplos de pitches de alta calidad.
- Introducción y aplicación del Método TRAMA, una estructura práctica para organizar discursos claros, atractivos y orientados a la toma de decisiones.
- Redacción del pitch individual de cada participante.
- Trabajo de herramientas expresivas para incorporar humor y elementos diferenciales que refuercen la personalidad del discurso.

Bloque 2: CÓMO LO DECIMOS

- Técnicas de presentación: actitud, tono, naturalidad, vocalización e intención comunicativa.
- Entrenamiento práctico sobre el pitch elaborado en la primera parte.
- Ejercicios orientados a mejorar la claridad, la presencia escénica y la conexión con la audiencia.

AGENDA

09:15 h Recepción de asistentes

09:30 h Presentación e inicio de la sesión de mañana.

11:00 h Pausa-café.

13:30 h Almuerzo-Networking.

14:30 h Inicio de la sesión de tarde.

18:00 h Fin del Seminario.



PONENTE EXPERTO



Manuel Feijóo Aragón

*Conferenciante internacional, comunicador
y experto en creatividad aplicada*

Comunicador, conferenciante, guionista, actor y creador de contenidos, con una trayectoria de más de tres décadas vinculada al mundo de la comunicación y el entretenimiento.

Miembro de la reconocida familia Aragón, ha desarrollado una carrera marcada por la creatividad, la innovación y la capacidad de adaptación al cambio.

A lo largo de su trayectoria ha trabajado como guionista y actor en exitosas producciones televisivas, además de participar en proyectos de cine, televisión y espectáculos en directo.

También ha desempeñado funciones de dirección y desarrollo de formatos audiovisuales, liderando iniciativas creativas tanto en el mercado nacional como internacional.

En el ámbito empresarial, es reconocido por trasladar al entorno corporativo herramientas de creatividad, comunicación, reinención y trabajo en equipo. Sus conferencias y formaciones combinan inspiración, aprendizaje y sentido del humor, utilizando experiencias reales de superación y transformación para ayudar a organizaciones y directivos a afrontar los retos del cambio con una nueva perspectiva.

Además, es ponente habitual en convenciones y eventos de empresa. Su enfoque cercano, dinámico y altamente inspirador convierte cada intervención en una experiencia práctica y motivadora para profesionales y organizaciones.

SAVE THE DATE



Bilbao

Oficinas de APD Norte
José M^a Olabarri, 2 – 48001 Bilbao



3 de diciembre de 2026



#SeminarioAPD CÓMO “CONTAR” PRODUCTO, SERVICIO O PROYECTO...¿Y QUE SE VENDA!



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



POÑENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 3 de diciembre de 2026
- **Lugar:** Oficinas de APD
(Jose M^a Olabarri, 2 bajo – 48001 Bilbao)
- Recepción de Asistentes: 09: 15 h.
- **Formación:** de 09:30 h. a 18:00 h.
- Teléfono: 94 423 22 50
- **Inscripciones:** <https://www.apd.es/>
- Correo electrónico: inscripcionesnorte@apd.es
- Importante: Si tienes alguna **alergia o intolerancia** alimentaria, comunícanoslo enviando un e-mail a inscripcionesnorte@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 305€ + IVA
- Socios Globales e Individuales de APD: 410 € + IVA
- No socios: consultar con Josu Escudero a través de la dirección jescudero@apd.es o en el 607.320.216

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMAS DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - Banco Santander:
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - BBVA:
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
 - Caixabank:
ES21-2100-0815-5802-0057-8991

FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con Ainara López para más información:
alopez@apd.es

INSCRÍBETE



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Norte
Jose M^a Olabarri, 2 – 48001 Bilbao
inscripcionesnorte@apd.es
94 423 22 50

Síguenos en



www.**apd**.es