



PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

1ª Convocatoria

**Julio
16 y 23**

2ª Convocatoria

**Septiembre
21 y 28**

Dirigido a

Personas que deseen **ganar confianza** a la hora de hablar en público y exponer mensajes con claridad.

Profesionales que quieren **mejorar el impacto y la coherencia de sus presentaciones internas o presentaciones comerciales** a clientes.

Ponentes



Silvia Angueira

Socia-consultora de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

Licenciada en Psicopedagogía por la Universidad de Deusto.
Diplomada en Magisterio por la UPV/EHU.
Postgrado "Marketing en la Industria".
Más de 15 años entrenando Redes de Venta.



Eduardo García

Socio-Consultor de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

Licenciado en Psicología por la Universidad de Deusto.
Postgrado en Negociación y Marketing.
Experto en Marketing y P.N.L.
Coach homologado.

Objetivos

- Trabajar los **elementos fundamentales** para preparar nuestras presentaciones.
- Aportar técnicas para estructurar una presentación: objetivos, acciones y planificación.
- Desarrollar habilidades de la **comunicación verbal y no verbal** para ser más eficaces en persuasión.
- Incorporar elementos que **dinamicen la presentación** y apoyen los conceptos fundamentales desde **la imagen, la lógica y la emoción**.
- Identificar las **situaciones de conflicto** que pueden darse y analizar los **protocolos de respuesta eficaces en casa caso**.
- Descubrir cómo **estimular la participación e implicación de las personas asistentes** hacia la presentación.
- Adquirir un **check list de buenas prácticas** en las presentaciones.

Itinerario Formativo

1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN.

Organización previa de la presentación.

- Objetivos.
- Preparación del material y recursos necesarios.
- Información sobre los asistentes.
- Elección del lugar.

Estructura de la presentación.

- La organización de los contenidos.
- La apertura y el cierre.
- Los recursos y materiales.
- El control del tiempo.

2. LA ACTUACIÓN DURANTE LA EXPOSICIÓN.

- El miedo a hablar en público. Control de variables: la expectativa.
- Presentación y toma de contacto con el auditorio. Desarrollar feedback y conocer las expectativas de los oyentes.
- El impacto y la cortesía.
- La forma de utilizar la voz.
- El lenguaje corporal.
- El lenguaje verbal.
- La formulación de preguntas.

3. EL TRATAMIENTO DE LA AUDIENCIA.

- Dinamización del grupo.
- Las actitudes de los asistentes.
 - Actitudes facilitadoras.
 - Actitudes inhibidoras.
- Actuación correcta en situaciones difíciles.
- Competencias emocionales: Empatía, Autocontrol, Asertividad.

4. HABILIDADES Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN.

Datos de interés

Fechas:

1ª Convocatoria: Julio 16 y 23

2ª Convocatoria: Septiembre 21 y 28

Horario:

De 09:30 a 14:00 horas

Lugar:

GRUPO BENTAS. Calle Ledesma 10 BIS. Bilbao.

Importe/persona: 150 € por sesión.

CONTACTAR PARA INSCRIBIRSE

Esther Bartolomé

Directora Departamento Desarrollo

944 15 63 29 / 661 308 122

ebartolome@grupobentas.com

¡Te esperamos!

