

JORNADA ABIERTA

“Cómo hablar en público; ¡convencer, y Vender!”

Jueves 26 de Enero de 2012

Presentación

En la actualidad son muchos los momentos en los que, a lo largo de nuestra vida profesional, nos vemos abocados a realizar una presentación para un grupo de personas, ya sea en una presentación comercial o en una presentación informativa.

Conocer la importancia del impacto que nuestras palabras tienen en las personas, ser capaces de controlar el ritmo e intensidad de lo que estamos transmitiendo, así como controlar nuestras emociones y nuestros impulsos a la hora de hablar en público, garantizarán el éxito de la exposición y de nuestra propia satisfacción.

Objetivos:

- Entender y comprender la importancia de una buena presentación en público, y cómo en cualquier momento podemos necesitar desarrollar las habilidades necesarias para hacer una presentación exitosa y además sentirte satisfecho.
- Conocer técnicas prácticas y reales que se ponen en marcha por parte de los ponentes a la hora de hacer presentaciones y hablar en público.
- Entender la diferencia entre exponer, y vender exponiendo.

Programa

1. La importancia de preparar la presentación
2. Presentación Informativa vs Presentación Persuasiva: De Vender a Convencer
3. Cómo ejecutar la presentación Persuasiva
Comunicación verbal y no verbal
4. Cómo se cierra una presentación
5. Cómo manejar audiencias difíciles. Turno de preguntas ¿hacerlo o no hacerlo?

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

Adriana Rubio Peris

Consultora de Equipo Humano

Día, Hora y Lugar:

Jueves 26 de Enero de 2012 de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia