

Helpers Speakers presenta PRO:

Una formación de **ALTO RENDIMIENTO**

LA MAGIA DE LA COMUNICACIÓN

DESARROLLA EL PODER DE TU PALABRA,
APRENDE LOS SECRETOS DE LA COMUNICACIÓN ORAL
Y EXPANDE TU CARRERA PROFESIONAL

**ñigo
saenz
urturi**



Estimado amigo:

¿Te has parado a pensar alguna vez qué es lo que hay...

- ...detrás del teléfono?
- ...detrás de un e-mail?
- ...delante de ti?
- ...a tu alrededor?

Efectivamente, **¡Personas!**

El mundo está lleno de personas con distintos nombres:



¡Son personas!, que sienten y padecen. Que tienen su propia concepción del mundo, sus miedos y sus capacidades... Y... es vital saber comunicarnos con ellos.

Tu futuro dependerá de la información que proceses y de tu capacidad para comunicarte y relacionarte con los demás.

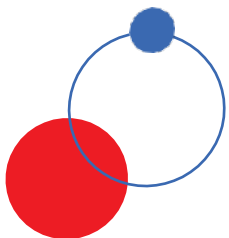
Napoleón Hill
Autor de: "Piense y Hágase Rico"

"Más de 30 años comunicando en el escenario y más de 15 años enseñando a profesionales como tú, el arte de hablar en público. Es impresionante ver la evolución tras el curso:

LA MAGIA DE LA COMUNICACIÓN

Ahora tú también puedes experimentar un salto cuántico en tu capacidad para expresarte con los demás y, por tanto, en la calidad de tu vida y en tu carrera profesional.

Sin lugar a dudas, el éxito es un compendio de acciones, habilidades y oportunidades bien aprovechadas, regadas con trabajo duro y una fe tremenda en nuestros proyectos. El saber decir, contar, expresar, contagiar, convencer y comunicar, son ingredientes vitales del mismo."



¡Nos vemos en la cumbre del éxito!

¿Qué APRENDERÁS?

1 A expresarte oralmente para poder:

- Defender tus ideas y proyectos ante posibles clientes, socios, público, inversores, etc.

“Tras 30 años de vida profesional asistiendo a cursos de comunicación oral, por fin, he encontrado las técnicas de excelencia para hablar en público”.

- Carlos Winzer -

SENIOR VICE PRESIDENT, MOODY'S




2 A saber:

- Respirar. (¿Te ahogas hablando en público?)
- Moverte por la sala, por el escenario.
- Dirigir nuestra mirada
- Callar. (Saber cuándo callar es tan importante como saber cuándo hablar)
- Estructurar nuestra charla. Qué decir, Cómo y cuándo decirlo.
- Estudiar a la audiencia durante la charla.
- A cambiar nuestro mensaje “en directo” cuando vemos que “no estamos llegando al público”

3 A encontrar:

- Tu estilo personal de comunicación. Lo que te hace único y te hace destacar sobre los demás.
- Tu expresión honesta. Aquello que hace que los demás sientan que te expresas de Verdad.
- Tu poder de expresión. Perdiendo el miedo dando lo mejor de ti.
- Tus gestos de poder. Aquellos que te definen y te hacen único.

Contacta con Helpers Speakers

-  +34 687.446.187
-  jripoll@helpersspeakers.com
-  www.helperspeakers.com



4 A hacer que TODO el público te entienda

- Expresándote adecuadamente en el “lenguaje” de CADA persona del público.

“Iñigo es un mago de la comunicación, imprime un dinamismo al curso apoyado en una sistematización ejemplar que hace que aprender sea realmente fácil”

- Ventura Domínguez Carrascoso -
SOCIO EUROTEK S.L.

5 El arte de sugerir en vez de imponer

- Saber cómo y cuándo variar la velocidad, el tono y la intención de lo que dices.
- La magia de la pausa y el poder del silencio.
- Hablar con seguridad y confianza.

“Aprendes a entender lo que de verdad importa en la Comunicación Oral, los detalles “invisibles” que de verdad marcan la diferencia”.

- D. Carlos Piñeiro -

DCEO PIGCHAMP PRO EUROPA

- A enamorar a tu audiencia.
- A contar historias, anécdotas, pasajes, metáforas que lleguen al alma de tu público.
- A emocionar, impactar, remover a las personas, hablando desde el corazón.
- A conectar con las personas a un nivel más profundo.

¡DISFRUTARÁS HABLANDO EN PÚBLICO!

¡Da el paso y déjate guiar por la magia de: **Helpers Speakers con Iñigo Sáenz de Urturi**
Acepta el reto de romper con tus miedos y aprende lo que no se enseña en ninguna universidad de España!

INDICE de la Formación PRO-fesional

A.- LA VOZ

Cómo evitar un buen dolor de garganta.

El uso correcto de la relación fisiológica cabeza-cuello-espalda.

Tú respiración. El combustible de tu charla.

Influencia de la respiración en la voz.

Tomar conciencia de tu respiración.

No te agotes, respira.

Tipos de respiración

3 tipos de respiraciones –

Pulmonar/abdominal/clavicular-

La respiración abdominal o diafragmática

La voz se proyecta, NO se fuerza.

B.- LA PUESTA EN ESCENA

Eliminando el miedo escénico

La relajación como medio antiestrés.

La Relajación Dinámica

La visualización creativa. Entrenamiento mental de la charla.

La estructura de la charla. Poniendo las ideas en orden.

Esquemas, no textos

Los Mapas Mentales “Mind Maps”

El inicio de la charla.

Como NO empezar una charla.

Como SÍ empezar una charla

Comencemos captando la atención del público

Los hilos mentales

Conectar y mantener la atención del auditorio

C.- ESTABLECIENDO ENLACE CON LA AUDIENCIA

¿Qué es comunicar?

Todo nuestro YO comunica.

La comunicación no verbal.

La congruencia en el trinomio, palabras-gestos-pensamiento.

Modulación, timbre y tono de la voz.

Utilizar la emoción en la comunicación

La responsabilidad en la comunicación

Los 3 sistemas de comunicación humana.

¿Por qué un auditorio responde y otro no lo hace ante una misma charla?

Calibrando a la audiencia. Adaptación + flexibilidad = Éxito.

El vocabulario representacional.

Las posiciones escénicas de poder.

El sistema de comunicación eficaz

Un milagro llamado “Rapport”.

Estableciendo sintonía con el público.

D.- LAS RELACIONES.

El público: Un ente con personalidad propia.

Como dirigirse a un auditorio heterogéneo.

Hablamos para todos, no solo para algunos.

El “viaje” durante la charla por los 3 sistemas básicos.

Respeto por el auditorio.

Son personas, y tiene su corazón.

El valor real de las palabras.

La comunicación intuitiva.

Conceptos de Neurociencia aplicada a la comunicación oral.

La empatía con el público.

Las tres posiciones para comunicar.

Transigencia e Intransigencia

El concepto del “Aikido Mental”.

Palabras de certidumbre.

La persuasión en acción.

La Asertividad, el poder de tu centro.

E.- LOS RECURSOS TÉCNICOS.

El uso correcto de Power Point.

Micrófonos, punteros y otros gadgets.

¿Y si el proyector falla?

Cómo evitar una caída de internet.

La iluminación del escenario. Trucos básicos para usarla.

El salvavidas del orador. Y si todo falla, usa esto.