

PROGRAMA: B2U® PRESENTACIONES ASERTIVAS Y NEGOCIACIÓN



VISIÓN Y OBJETIVO

Qué importante es sentirnos seguros de nosotros mismos y capaces de interactuar con los demás de una manera clara, directa y descomplicada.

Necesario es también ser capaces de expresarnos, proyectarnos y negociar ante cualquiera, con suma autoconfianza y determinación. La energía de tu presentación es algo que debes saber exponer asertivamente y con naturalidad, para enfrentarte a nuevos desafíos profesionales, diferenciándote y promoviendo tus talentos sin temores.

B2U® Presentaciones Asertivas y Negociación es un programa único en LATAM, que permite desarrollar como nunca antes las habilidades asertivas y de negociación, con un impacto expositivo general. Un innovador programa experiencial que te permitirá presentar de manera natural y espontánea, independiente de que tu público consista en uno o miles de personas. Presentar, para luego negociar y cerrar acuerdos con el máximo beneficio.



Conviértete en un potente presentador con sentido de propósito. Un confiado negociador de alto calibre. Ese que siempre quisiste ser.

DIRIGIDO A:

Aquellas personas, profesionales y gerentes que:

- Saben que al transformarse en presentadores efectivos, aumentarán su proyección laboral y el aumento de oportunidades.
- Sienten ansiedad, miedo o presentan poca naturalidad al presentar en frente de pares en su empresa, gerencia, eventos corporativos nacionales o internacionales.
- Tienen muchas ideas pero no necesariamente saben dirigirse sistemáticamente, organizando su presentación.
- Están muy bien informadas pero quieren ser dinámicos comunicando efectivamente dicha información.
- Necesitan saber negociar de forma asertiva y clara. Personas a las que se les dificulta generar acuerdos.

HABILIDADES TRANSFERIDAS:

- Cómo crear un mensaje asertivo y memorable.
- Lenguaje corporal, voz y gestos en presentaciones.
- Desarrollar planes de presentación que la audiencia pueda seguir.
- Cuándo usar historias/analogías para apoyar datos.
- Cómo proyectar confianza con un estilo efectivo.
- Qué hacer y no hacer con ayudas visuales.
- Manera correcta de contestar preguntas del público.
- Cómo preparar una negociación después de una presentación.
- Estrategias para negociar y generar acuerdos.
- Estilos negociadores. Win-Win Situation.
- Cómo lidiar con las objeciones. Renegociar.



Donde las personas son protagonistas de su éxito.

Narvik 6424, Primer Piso, Las Condes, Santiago, Chile • Fono: +56 9 62468977

www.empodera.cl • admision@empodera.cl

MÓDULOS POR CONTENIDO

PRESENTACIÓN ESTRATÉGICA DE ALTO NIVEL

Módulo 1 – Comunicación Verbal y No Verbal Convergente

- Impostación de Voz: Locución y volumen y registros
- Impostación de Voz: (inflexiones)
- Uso de pausa, como medio de presión.
- 4 recetas del Soft Power (Influencia Positiva para Comandar)
- Lenguaje Corporal: Postura y Uso de Extremidades.
- Ensayo de Role Playing I (Grabado)

Módulo 2 – Estilo en la Presentación:

- La Mirada. Interacción de miradas con la audiencia.
- Lenguaje Corporal:
 - Uso de los brazos y manos
 - Postura y Desplazamiento
 - Animación Facial
 - Énfasis
- Vestimenta y “looks”.
- Ice Breakers (Quiebra Hielos)
- La audiencia trabajando para tí.
- Ensayo de Role Playing II Discurso Intempestivo (Grabado)

Módulo 3 – Asertividad, Audiencia y Autoestima:

- Diferenciación entre conductas: asertivas, sumisas y agresivas.
- Importancia de la comunicación asertiva.
- Consideración conductual y de contexto.
- Aprender a utilizar la gradiente de asertividad.
- Influencia de los pensamientos en nuestras conductas.
- Ensayo de Role Playing III: Conversación Dificultosa.

Módulo 4 – Preparación del Mensaje Asertivo:

- Organizando la presentación y mensaje asertivo.
- Tiempo de presentación.
- Protocolo de apertura e Introducciones en la exposición.
- Discurso del Mimo (Práctica Grabada).

Módulo 5 – Dominio de Escenario

- Empoderamiento físico del escenario.
- Impacto visual y uso correcto de elementos visuales.
- Práctica con ayudas y apoyos visuales.
- Cómo hacer que el escenario trabaje para ti.
- Presentación de Negocios (Práctica Grabada).
- Ronda de Preguntas.

Módulo 6 – Puntos Clave y Feedback :

- El Cierre (Wrap-Up).
- Lidar con preguntas hostiles.
- Manejando Interrupciones.
- Problemas en la Audiencia.
- Manejo de presión ante imprevistos.
- Cansancio y “Entropía Positiva” en el presentador.
- Quiebre de patrones en la presentación.
- Ensayo de Role Playing IV: Conversación Dificultosa

NEGOCIANDO PARA GANAR

Módulo 7 – 16 Estrategias Esenciales de Negociación:

- Estrategias de Negociación (1 a 8) ejemplificadas.
- ¿Qué tan bien negociamos?
- Escenarios favorables y no favorables.
- Recibiendo y dando concesiones.
- Ensayo Privado V: Roleplay de Negociación.

Módulo 8 – Cierre de Acuerdos (Deal Makers&Breakers)

- Estrategias de Negociación (9 a 16) ejemplificadas.
- La ventaja del valor relativo.
- Trabajando las quejas y objeciones a tu favor.
- Presentación Final (Práctica Grabada)
- Wrap-Up y Preguntas.
- Evaluación y Cierre

CONSIDERA

- **Privacidad.** Límite máximo de participantes.
- **Feedback individualizado y grupal.**
- **Práctica constante, tips y herramientas.**

INCLUYE

- **8 sesiones de grabación en HD por alumno.**
- **Textos, material de apoyo y certificación.**

FACILITADOR

Oscar A. Contreras

Connotado conferencista y formador experiencial. Gerente General de Empodera, autor de “B2U®: Marketing Personal” y “Restart” (Amazon).

Más de 15 años de experiencia como consultor de empresas tecnológicas y de consumo masivo en Silicon Valley. Destacado conferencista, brand ambassador y especialista en Marketing Personal. Graduado magna cum laude en Diseño Industrial, Magister en Comunicación Estratégica en San Francisco State University, California y posee un M.B.A. con Especialización en E-Commerce de la misma alma mater. Strategic Planning and Leadership Major, Stanford University.



FORMATO

PARTICIPANTES POR CURSO: 12 (Máximo)
HORAS DE ENTRENAMIENTO: 24 Horas
DURACIÓN: 8 Semanas
DÍAS: Todos los Lunes
HORARIOS PERSONAS: 19:00 a 22:00 hrs.
HORARIOS EMPRESAS: según requerimientos



Donde las personas son protagonistas de su éxito.

Narvik 6424, Primer Piso, Las Condes, Santiago, Chile • Fono: +56 9 62468977

www.empodera.cl • admision@empodera.cl