

# The BEST SPEAKER PROGRAM



# Visión General

En la empresa, la forma de exponer nuestras ideas, tanto a nuestros clientes internos como externos, ha de realizarse de forma eficaz y saber trasladar y transmitir nuestro ensaje a nuestros interlocutores de forma clara para conseguir una comunicación eficaz y/ captar la atención de los mismos.

La última generación de comunicadores la constituyen aquellos que junto con transmitir conocimiento y estimular el aprendizaje facilitan la integración del cambio en sus audiencias.

Sí, además, impartimos formación a nuestros colaboradores, hoy en día no basta con ser un comunicador técnicamente preparado; Tener conocimientos no es suficiente para impactar positivamente a la audiencia., además hay que saber transmitirlos, entusiasmar y facilitar el aprendizaje desde la emoción.

## **Contenidos**

- Presentación.
- Introducción.
- Reglas del juego.
- Dominio del aprendizaje natural y acelerado.
- Gestión del miedo a través de las últimas técnicas de reprogramación y Neurociencia.
- Contexto vs Contenido.
- Factores críticos en la comunicación.
  - Habilidades técnicas.
  - Desarrollo personal.
  - Responsabilidad.
  - Código de honor con la audiencia.
  - El aprendizaje.
  - Crear contexto.
  - Proceso de formación.
- El comunicador y la formación.
  - Entrenamiento personalizado. (las características del buen comunicador).
  - Barreras y limitaciones del buen comunicador.
  - Errores en la comunicación.



# **Contenidos**

- Preparación de una presentación/ponencia/curso.
- Metodología para el diseño y desarrollo de juegos y dinámicas.
  - Claves para triunfar con tus dinámicas.
  - Metodología para crear dinámicas de alta impacto.
  - Como hacer que todos participen.
  - Como extraer el aprendizaje de la sala.
  - Cierres impactantes de formación.
- Niveles de energía en la formación.
  - Comunicación emocional.
  - Como mantener y focalizar la energía del comunicador.
  - Como mantener y focalizarla la atención de tu audiencia.
  - Conseguir una formación que transforme, no que solo forme.
  - Motiva a tu audiencia para el cambio.
    - » Técnicas escénicas.
    - » Técnicas para romper el hielo en una audiencia / Negociación.
    - » Gestión de energías en sala.
- Resoluciones de objeciones en sala.
  - Como moverse en una audiencia.
  - Como resolver las preguntas eficazmente en una audiencia.





# Contenidos

- Marca personal.
  - Visajismo.
  - Ropa.
  - Colores.
  - Estilo personal.
- Como crear presentaciones efectivas.
  - Como diseñar una plantilla del curso.
  - Cronograma de planificación del curso.
  - Utilización de diferentes tipos de música.
  - Preparación de sala (antes-durante-después)
- Técnicas de modelaje de los grandes Speaker Internacionales.
- Creación de tu biografia.
- Diseño y maquetación de tu propio folleto del curso.
- Estrategia para atrapar clientes.
- Técnicas de venta para llevar tus salas.
- Técnicas de venta "on the stage".



# Metodología

- Superlearning o aprendizaje acelerado.
- Inteligencia Emocional y Creatividad.
- PNL (Programación Neurolingüística).
- Coaching en sala.
- Dinámicas individuales y grupales. Trabajo en Equipo.
- Neurociencia y Neuromarketing.
- Técnicas de alto impacto.
- Gestión y resolución de conflictos.

## **Duración**

- FORMACIÓN DE 30H
   20h presenciales.
- FECHAS:

**ONLINE EN DIRECTO - STREAMING** 

- Próximamente
- Próximamante



# <u>Imparte</u>



Montse Hidalgo Speaker Motivacional Emprendedora y Empresaria

Montse Hidalgo ha ayudado a miles de personas a alcanzar sus sueños, experta en Neurociencia, Inteligencia Emocional, Coaching y PNL. Se forma y ha trabajado con mentores de fama mundial como Anthony Robbins, T Harv Eker, Deborah Torres Patel, Eduard de Bono, John Withmore, Julio Olalla, Eduardo Punset, Robin Sarman, Blair Singer, Jill Sellman.

Como periodista actualmente es colaboradora de medios de comunicación y escribe para diferentes publicaciones.

Actualmente es Speaker Internacional y socia fundadora de la Universidad de la Felicidad con sedes en Salamanca, Barcelona, Valladolid y Vigo.

Ofrece servicios de Coaching Empresarial teniendo el respaldo de las empresas más importantes de España: Telefónica, Grupo Globalia, El Corte Inglés, Clínica Ruber, Sacyl, Nielsen & Partners, Instituto Enseñanzas Aplicadas, Universidad Camilo José Cela, Universidad Europea de Madrid, Universidad de Salamanca.





# Más información

910.149.556 / 652.725.227 info@speakertalent.es www.speakertalent.es

COORDINA

CERTIFICA



