

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Obtener estrategias para comunicarnos ante un público grande o pequeño a través del Lenguaje Corporal, además de identificar el tipo de receptor para modificar nuestro discurso durante la conversación.

Dirigido a: Compras, Ventas, Dirección, Gerencia, Recursos Humanos, Capacitación, Conferencistas, Instructores y cualquier persona interesada en dominar su Lenguaje Corporal.

Temario:

1.- El Inicio de la Conversación

- 1.1 El Objetivo de la Conversación
- 1.2 Las Posibilidades
- 1.3 El Speech de Venta
- 1.4 Conquistar Grupos Pequeños
- 1.5 Conquistar Grupos Grandes
- 1.6 Conquistar 1 vs 1
- 1.7 Conquistar en Cámara Web
- 1.8 El Nerviosismo
- 1.9 Manejo de Objeciones

2.- Los Interlocutores

- 2.1 Tu Marca Personal y el Carisma
- 2.2 Los 5 Cerebros
- 2.3 Habilidades que Desarrollar

3.- Las Claves de los Grandes Conferencistas

- 3.1 Contenido Original
- 3.2 Experiencias
- 3.3 El Humor
- 3.4 Pasión
- 3.5 El Tiempo



- 3.5 Las Preguntas
- 3.6 Confianza Depositada
- 3.7 Ejemplos Físicos
- 3.8 Contenido Visual
- 3.9 Puntualidad
- 3.10 El Desconocimiento

4.- La Comunicación no Verbal

- 4.1 La Comunicación de la Voz
- 4.2 Gestos de Control
- 4.3 El Uso de las Manos
- 4.4 El Contacto Visual
- 4.5 Posturas de Seguridad
- 4.6 Retroalimentación Corporal

Costo del Curso por participante: \$1,750.00 + I.V.A.

Fecha: 2 y 3 de Agosto del 2022

Horario: 15:00 a 17:30 hrs. (Tiempo del Centro de México)

Vía: Online

Incluye: Constancia de Participación, Manual Electrónico, Ejercicios Prácticos, Reunión Privada de 1 hora para solución de dudas, Acceso al Whatsapp del evento.

