

expertemprende
® **nəvo|iniciativa**



El Arte de Comunicar

ExpertEmprende. Programa de Cultura
Emprendedora de la Junta de Extremadura

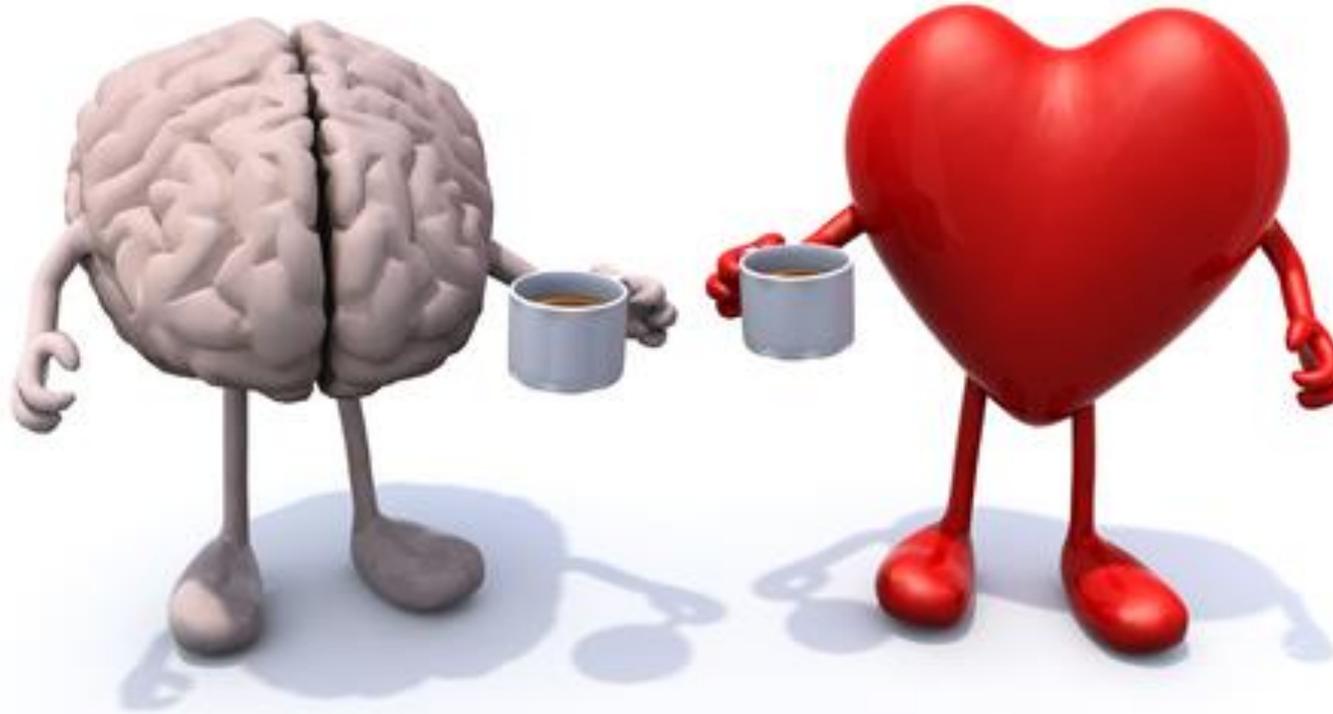
Curso 2016/2017

JUNTA DE EXTREMADURA



El 65% de nuestras conversaciones
son sobre historias personales





INFORMACIÓN → EMOCIÓN
DATOS







¿DE QUÉ VAMOS A HABLAR?

La Exposición

El Discurso

Comunicación
No Verbal



1. LA EXPOSICIÓN

1.- ¿Qué quiero lograr con mi discurso?

2.- ¿Qué palabra o frase comunicará la idea que despertará la curiosidad?

3.- Ordenar las ideas en una estructura lógica

Tipos de estructuras lógicas:

De problema a solución...

De causas a efectos...



2. EL DISCURSO: OBJETIVOS





2. EL DISCURSO: ESTRUCTURA

INTRODUCCIÓN

- Diga lo que tenga que decir

10%

DESARROLLO

- ¡Dígalo!

65%

CONCLUSIÓN

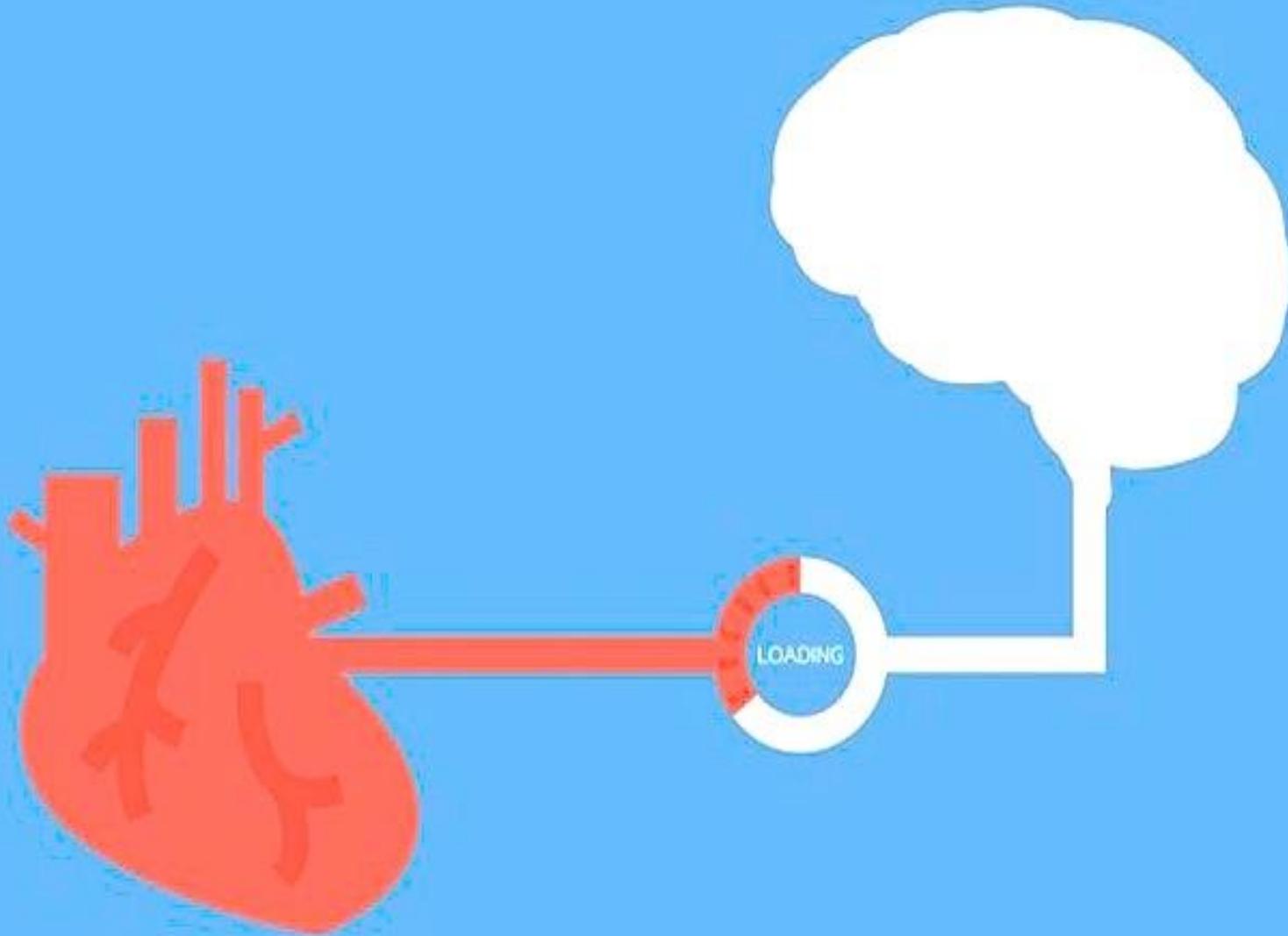
- Asegúrese de haberlo dicho

25%



Si quieres convencer,
cuenta una historia

1. EL DISCURSO: ¡ACCIÓN!





2. EL DISCURSO: ELEMENTOS

Mensaje

Conflicto

Personajes

Trama



2. EL DISCURSO: ELEMENTOS

Mensaje

La historia de nuestro proyecto, de nuestra idea de negocio debe tener un **mensaje que queremos transmitir.**



2. EL DISCURSO: ELEMENTOS

Conflicto

El conflicto es la **fuerza motriz** de una buena historia.



2. EL DISCURSO: ELEMENTOS

Personajes

Para que la audiencia conecte con la **historia**, es crucial que se sienta identificada con los personajes.



2. EL DISCURSO: ELEMENTOS

Trama

Exposición: Situar la historia en un contexto y presentar personajes.

Acción: Una serie de acontecimientos que van introduciendo el conflicto.

Resolución: Resolvemos los conflictos y explicamos el mensaje.
(la moraleja).



JOHNNIE WALKER BLUE LABEL presents Jude Law in 'The Gentleman's Wager'

Click here to find out more



THE JOHNNIE WALKER®, BLUE LABEL™, KEEP WALKING™, with the Striding Man logo and associated logos are Trade Marks of Johnnie Walker & Son, 2014. Please drink responsibly.

▶ 🔊 5:59 / 6:28





expertemprende
®nevoj iniciativa









**NO DISPONES DE UNA
SEGUNDA
OPORTUNIDAD
PARA CAUSAR UNA
BUENA
PRIMERA IMPRESIÓN**



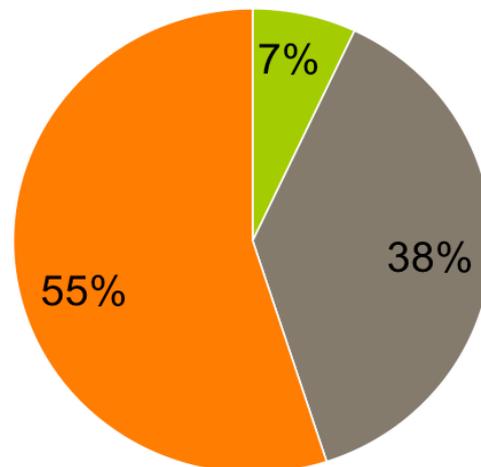




3. COMUNICACIÓN NO VERBAL

¿De dónde proviene?

- De las palabras
- De la voz y de cómo se habla
- Del lenguaje corporal: gestos, posturas, respiración





3. COMUNICACIÓN NO VERBAL: LA VOZ

- **Agradable**
- **Natural**
- **Dinámica**
- **Expresiva**
- **Fácil de entender**





3. COMUNICACIÓN NO VERBAL: CÓMO HABLAR

- **Alto y claro**
- **Con confianza y energía**
- **Frases cortas y palabras sencillas**
- **Haciendo pausas**
- **Enfatizando**



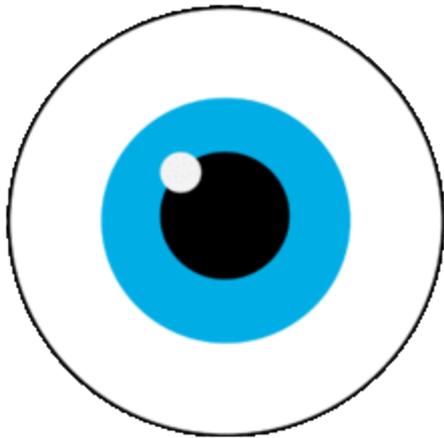


3. COMUNICACIÓN NO VERBAL: EL LENGUAJE CORPORAL

- **LA CARA** debe reflejar confianza. Hay que ser natural.
- **LA VISTA**, ¡mirad a los ojos!
- **LA POSTURA**, debes mostrarte relajado y natural.
- **LAS MANOS** se pueden aprovechar muy bien para complementar tus palabras y dar mayor fuerza a tu conversación.



3. COMUNICACIÓN NO VERBAL: CONTACTO VISUAL



- Construye Confianza
- Captar el interés
- Conocer la reacción del público y recibir estímulos positivos del público



3. COMUNICACIÓN NO VERBAL: LAS MANOS

Gestos a evitar:

1. Esconder las manos
2. Cruzar los brazos
3. Señalar
4. Tocarse la cara





UNA BUENA PRESENTACIÓN...

VOZ

Cultiva:

- Volumen (suficiente).
- Entonación (evita la monotonía).
- Ritmo (atención al nerviosismo).

LENGUAJE

- Habla con sentimiento y convencimiento.
- Frases cortas.
- Palabras sencillas.
- Habla claro.

MOVIMIENTO

- Abre tu círculo de movimiento en toda la sala.
- Usa las manos.
- Usa las pausas para dar énfasis.

LENGUAJE CORPORAL

- Firmeza y energía.
- Relajado.
- Contacto visual constante.



¡MUY IMPORTANTE! RECORDAD

ERRORES

- Separar la exposición oral de la gráfica
- Gestualizar en exceso
- Utilizar palabras con connotaciones negativas
- Falta de seguridad
- Leer la información

ACIERTOS

- Creer en el proyecto
- Buena actitud: sonrisa, entusiasmo, confianza...
- Preparar la improvisación
- Captar la atención con historias
- Ser breve



El mayor **pecado** es pasarse
del tiempo asignado



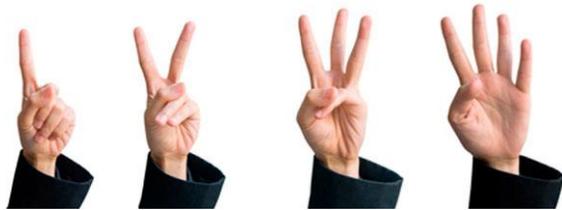


Elevator pitch,

breve, claro y conciso



EL VALOR DE SABER PRESENTAR UNA IDEA EN 4 PASOS



1. Define tu proyecto.
2. Responde a las preguntas más comunes.
3. Deja bien claro qué te diferencia de los demás y qué tiene de atractivo tu proyecto.
4. Explica tu modelo de negocio.

A woman with dark hair pulled back, wearing a black turtleneck and a black blazer, stands in an elevator. She is smiling slightly and looking towards the camera. The elevator walls are dark and reflective, showing faint reflections of her and the surrounding environment. The lighting is soft and focused on her.

**¿Imaginas que un día entras en un ascensor
y ahí está la persona que puede ayudarte**



*Si quieres que la gente te **recuerde**
tienes que **crear impacto** en ellos*



what's
your
story?

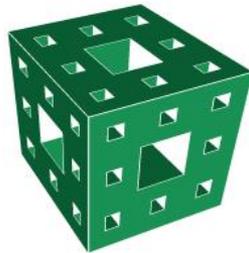
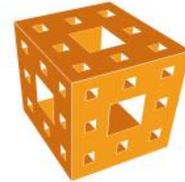


**YOUR
FUTURE** 

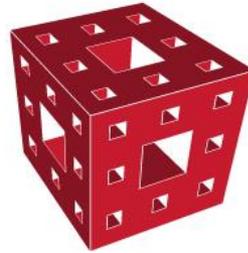


Cultura Emprendedora

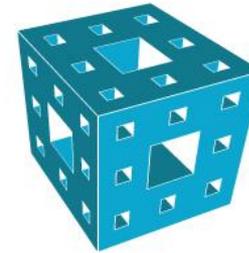
® **novo|iniciativa**



junioemprende
®novo|iniciativa



teenemprende
®novo|iniciativa



expertemprende
®novo|iniciativa

JUNTA DE EXTREMADURA