

TRAVESÍA 2021

FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

COMUNIDAD NACIONAL

DE CONOCIMIENTO EN:

**ENTRENAMIENTO EN COMUNICACIÓN
Y RELACIONAMIENTO APLICADO**



CARIÑO
SALUD
CRECER
CUIDADO
VOCACIÓN
TRABAJO
RESPECTO
ALEGRIA
EMPATÍA
SOLIDARIDAD
LECCIONES DE VIDA
BIENESTAR
DEDICACIÓN
PROYECCIÓN

LA ASEGURADORA
DE TODOS LOS
COLOMBIANOS



Positiva Compañía
de Seguros



@PositivaCol



PositivaCol



Positiva Colombia



El emprendimiento
es de todos

Minhacienda

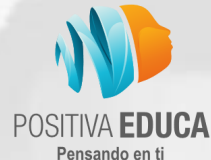


TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

“

**LA EDUCACIÓN ES EL ARMA
MÁS PODEROSA PARA EL
MUNDO**

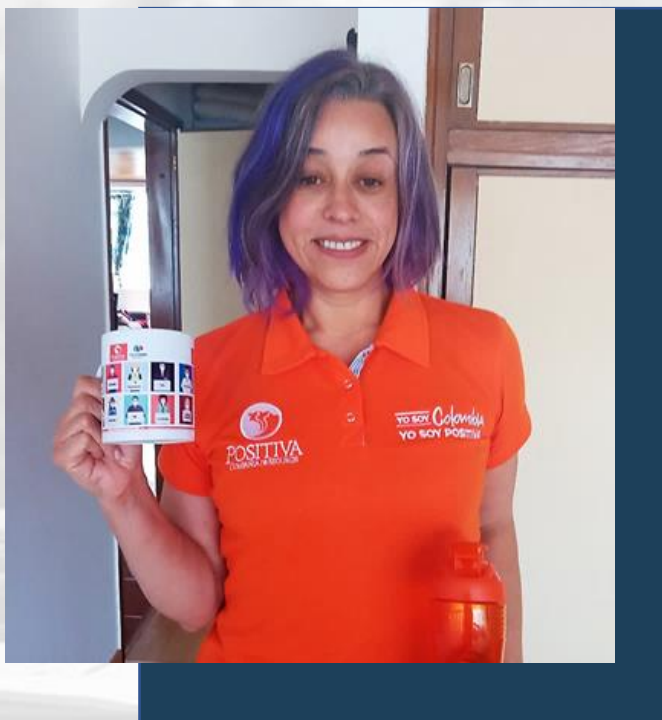
”



TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

El diálogo **empoderador**

Guías discursivas para mensajes poderosos



EXPERTO LÍDER

DE LA COMUNIDAD

Ivette Consuelo Hernández

 (57) 1 6412290

consultoriodelavoz@gmail.com

www.consultoriodelavoz.com



@consultoriodelavoz

01

COMPÁÑEROS DE VIAJE

Reflexiones sobre la ruta de comunicación y relacionamiento que iniciamos.

20

HEMOS LLEGADO

REGALO DE DESPEDIDA: Análisis del desempeño comunicativo de 5 videos del público de máximo 2 minutos de duración cada uno, *(enviados con anticipación)*.

19

CONTIGO
EN LA DISTANCIA

Claves para comunicarse con calidad y calidez en entornos virtuales.

18

LUCES, CÁMARA,
ACCIÓN

Tips de comunicación para realizar videos de alto nivel.

17

SECRETO DE LOS
PROFESIONALES

Guías para sus exposiciones presenciales, manejo del micrófono y AAV.

16

CONEXIONES
SIGNIFICATIVAS

Facilitadores vocales de los acuerdos.

02

LOS TRES FACILITADORES

Abordaje integral de la comunicación en función del relacionamiento.

03

MIRA EL ICEBERG
COMPLETO

Lo explícito y lo implícito en la comunicación y el relacionamiento.

04

CARCELERO O COMPAÑERO

Guías de comunicación para una constructiva relación intrapersonal.

05

EN SINTONÍA

Guías de comunicación para establecer relaciones interpersonales equilibradas.

06

Y TÚ... ¿CÓMO JUEGAS?

Comprensión de los juegos de estatus y poder en las diversas relaciones.

07

LOS CUATRO ELEMENTOS

Para desenvolverse con naturalidad, seguridad e impacto.

08

EL DIÁLOGO EMPODERADOR

Guías discursivas para mensajes poderosos.

09

EL DIÁLOGO DIFERENCIADOR

Efectos discursivos de alto nivel.

10

EXPANDIENDO EL TERRITORIO

Herramientas corporales para destacarse.

11

HAGA OÍR SU VOZ

Guías y ejercicios para lograr una voz contundente.

15

ESTABLECIENDO
VÍNCULOS EFECTIVOS

Facilitadores corporales para el relacionamiento.

14

LA ESCENOGRAFÍA
DE LA CONFIANZA

Herramientas y ejercicios para una expresión corporal natural y segura.

13

LA PARTITURA DE
LA PERSUASIÓN

Guías y ejercicios para lograr una voz expresiva y versátil.

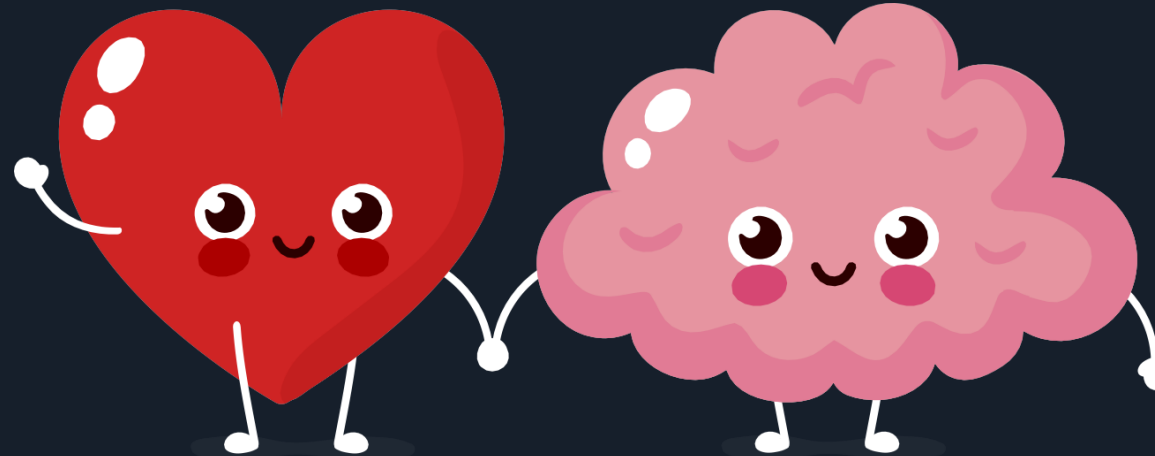
12

DE LO ORDINARIO A LO
EXTRAORDINARIO

Guías y ejercicios para hablar con claridad.



TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA



RUTA DE CONOCIMIENTO

OBJETIVO GENERAL



Brindar a los participantes guías discursivas para estructurar de manera sencilla, mensajes memorables e impactantes que los empoderen y les generen confianza en los diferentes desafíos comunicativos.

OBJETIVO ESPECIFICO 1

Brindar las claves para estructurar un discurso empoderador.

OBJETIVO ESPECIFICO 2

Proporcionar guías para abrir y cerrar su mensaje de manera memorable y efectiva .

OBJETIVO ESPECIFICO 3

Dar a conocer las expresiones más frecuentes que debilitan y las que empoderan un mensaje.

EVALUÉMONOS

SONDEO



2

3 PREGUNTAS



5C de un mensaje poderoso



Estructura del discurso

Pregúntese:



01 ¿Cuál es el mensaje que va a transmitir?

02 ¿Qué quiere provocar en la audiencia?

03 ¿Qué datos y estrategias necesita para lograrlo?

04 ¿Cómo debe interpretar la información para que el público se sienta motivado a...?

Ruta de oro

1

Gancho de
entrada

2

Mensajes
clave

3

Argumentos

4

Cifras y hechos
demostrables

5

Apelaciones

6

Lenguaje visual
Microhistorias

7

Broche
de oro

¿ El marketing de los 30 segundos?

Ganchos de entrada



Los

Una estadística
contundente

Un comentario
controversial o
una afirmación
sorprendente

primeros

Una imagen
asombrosa o
magnífica

Una breve historia
relacionada con
el tema

30''

Una cita
memorable

Un símil o una
metáfora

Ganchos de entrada



Los

Preguntas
retóricas

Contextualizar
(pasado, presente y
futuro del tema)

primeros

Referencias
a hechos o
situaciones de
la audiencia

Suspense...
crear una
expectativa

30''

Un ejemplo
afortunado e
inspirador

Humor
inteligente y
pertinente

Cierre con “broche de oro”

Establezca una a tres conclusiones, relacionadas con los motivos por los cuales la audiencia puede entrar en acción

Clarifique la acción que usted quiere que el público lleve a cabo como respuesta a lo oído

No termine abrupta o deslucidamente

Si considera pertinente, finalice con alguno de los recursos de impacto recomendados



Expresiones que te debilitan

Expresiones que te empoderan

Evita	Emplea
<i>Quiero decirles que...</i>	Les proponemos hablar sobre.../ En este punto sugerimos.../ Los invitamos a considerar...
USO PASIVO DE LOS VERBOS: <i>Quería comentarle que...</i> <i>Me gustaría que revisáramos el tema...</i> <i>Estaba pensando que...</i>	USO DIRECTO Les comento que... Les propongo que revisemos el tema... Pienso que... (considero que...)
<i>Básicamente les queremos presentar...</i> <i>Esta es simplemente una muestra de nuestro método</i>	Les presentamos... Esta es una muestra de nuestro método
<i>La idea del proceso es que...</i> <i>La idea es posicionar nuestra marca...</i>	Con este proceso vamos a lograr... El propósito (la meta / el objetivo) es posicionar nuestra marca...

Expresiones que te debilitan

Expresiones que te empoderan

Evita	Emplea
Voy a hablarles un poquito acerca de...	Me referiré brevemente a...
Digamos que nuestro objetivo es incrementar...	Nuestro objetivo es incrementar...
Nuestro objetivo es como lograr... (uso del como dubitativo)	Nuestro objetivo es lograr...
¿Me entienden?	¿He sido clara(o)? / ¿Me he hecho entender?
No olviden que...	Tengan presente.../ Recuerden que...
¿ No les gustaría que revisáramos el tema?	¿Les parece bien si revisamos el tema?



Palabras inútiles 1

“**Bueno**, buenos días, **hoy estamos aquí** reunidos para hablar **básicamente del tema** de la comunicación, sobre todo de **la parte** verbal, y **la idea** es que les sirva...”



Palabras **inútiles** 2

- Ingeniero *(de profesión)*
- 30 años *(de edad)*
- *(La ciudad de)* Bogotá

Otras negaciones debilitadoras

- **Subtextos peligrosos:**
“Yo no soy ningún ladrón”
- **¿Mensajes confusos?**
“No sale hasta que no haga la tarea”

BIBLIOGRAFIA

1

Fernández de la Torriente, G. (1987). *Comunicación oral*. Editorial Playor, Madrid.

2

Hernández, Ivette Consuelo y Díaz Raúl (2018). *La Puesta en Escena de sus Mensajes*. Editorial Universidad del Rosario, Colombia.



TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

EVALUÉMONOS

SONDEO



PREGUNTA 1

Para abrir con éxito un discurso:

- A Siempre diga un buen chiste.
- B Vaya directo al grano.
- C Prepare un “gancho de entrada”.

PREGUNTA 1

Para abrir con éxito un discurso:

- A Siempre diga un buen chiste.
- B Vaya directo al grano.
- C Prepare un “gancho de entrada”.

PREGUNTA 2

Las “5 C” de un mensaje poderoso son:

- A Correcto, calmado, conciliador, concreto, claro.
- B Conciso, cariñoso, coherente, colaborativo, cautivador.
- C Claro, concreto, conciso, coherente, contundente.

PREGUNTA 2

Las “5 C” de un mensaje poderoso son:

- A Correcto, calmado, conciliador, concreto, claro.
- B Conciso, cariñoso, coherente, colaborativo, cautivador.
- C Claro, concreto, conciso, coherente, contundente.

PREGUNTA 3

Es una expresión **empoderadora**:

- A** “La meta es aumentar el número de clientes”.
- B** “La idea es aumentar el número de clientes”
- C** “Digamos que el objetivo es aumentar el número de clientes”.

PREGUNTA 3

Es una expresión **empoderadora**:

- A** “La meta es aumentar el número de clientes”.
- B** “La idea es aumentar el número de clientes”
- C** “Digamos que el objetivo es aumentar el número de clientes”.

CONSULTA

TRAVESÍA 2021

FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

www.positivatravesia.co

+1.000 Acciones educativas

- ✓ Cursos
- ✓ Seminarios
- ✓ Workshop
- ✓ Talleres
- ✓ Simposios
- ✓ Paneles
- ✓ Congresos
- ✓ Lanzamientos
- ✓ Coloquios



RECUERDA QUE POSITIVA — TIENE PARA TI —



www.posipedia.com.co



Cursos
Virtuales



Videos



Cartillas



Juegos digitales



Artículos



Guías



Documentos
técnicos



Enlaces de Interés



Audios



Mailings



Presentaciones
técnicas



Ludo prevención