

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**

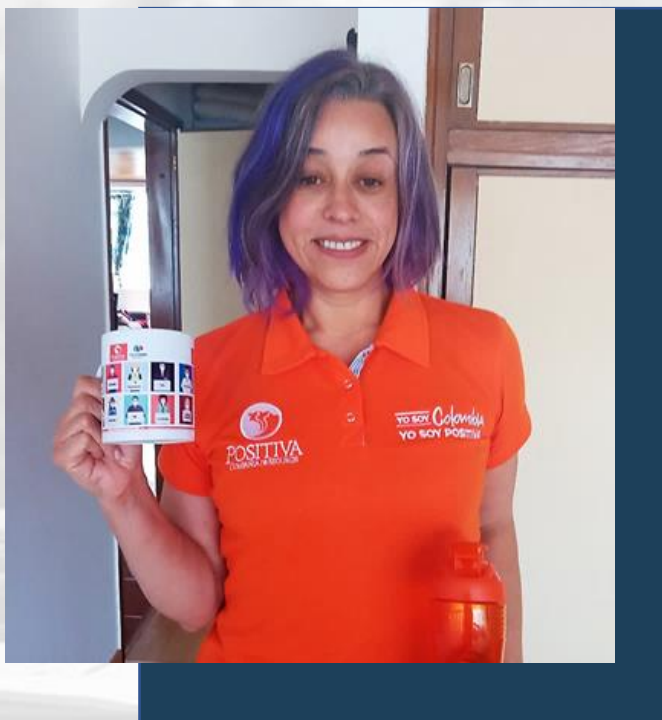
”



TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

El diálogo diferenciador

Efectos discursivos de ALTO nivel



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 3 videos del público de máximo 2 minutos de duración cada uno, *(enviados con anticipación)*.

19

CARCELERO O CONSEJERO

El diálogo interno, herramienta de autosabotaje o autoconfianza.

18

¡DE PELÍCULA!

Tips cinematográficos para destacarse en entornos virtuales..

17

CONTIGO EN LA DISTANCIA

Claves para comunicarse con calidad y calidez en entornos virtuales.

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

RESILIENCIA ORGANIZACIONAL

Guías de comunicación en las relaciones empresariales constructivas

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.

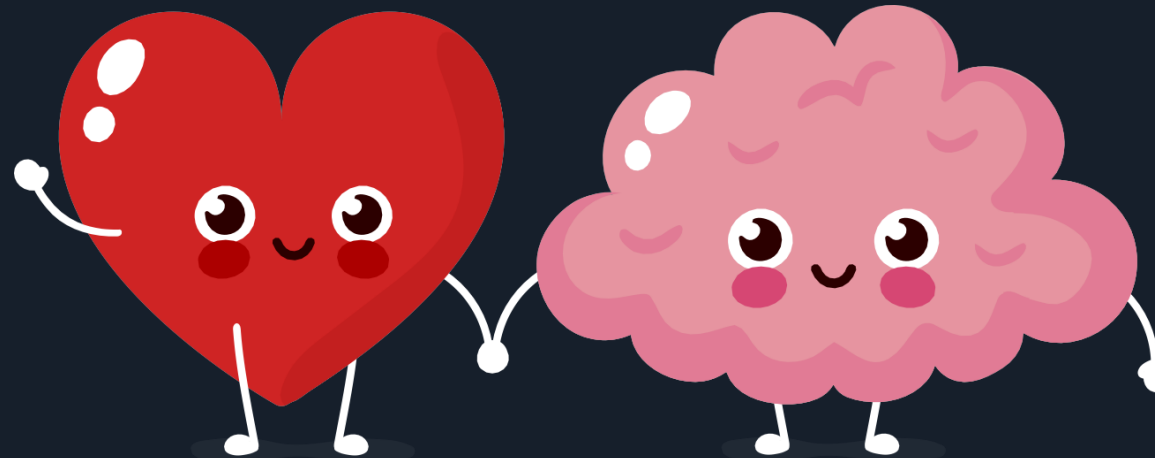
11

HAGA OÍR SU VOZ

Guías y ejercicios para lograr una voz contundente.



TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA



ruta de CONOCIMIENTO

OBJETIVO GENERAL



Brindar a los participantes herramientas y estrategias para construir mensajes de ALTO nivel que los destaquen, los diferencien y lo hagan memorables, en los diversos desafíos comunicativos.

OBJETIVO ESPECIFICO 1

Dara a conocer cinco herramientas prácticas para lograr mensajes altamente diferenciadores.

OBJETIVO ESPECIFICO 2

Proporcionar los fundamentos que permiten trascender la ruta de la información, para conquistar el territorio de la persuasión.

OBJETIVO ESPECIFICO 3

Brindar estrategias para lograr mensajes inspiradores.



TRAVESÍA 2021
FELICIDAD Y CONCIENCIA POR LA VIDA

EVALUÉMONOS

SONDEO



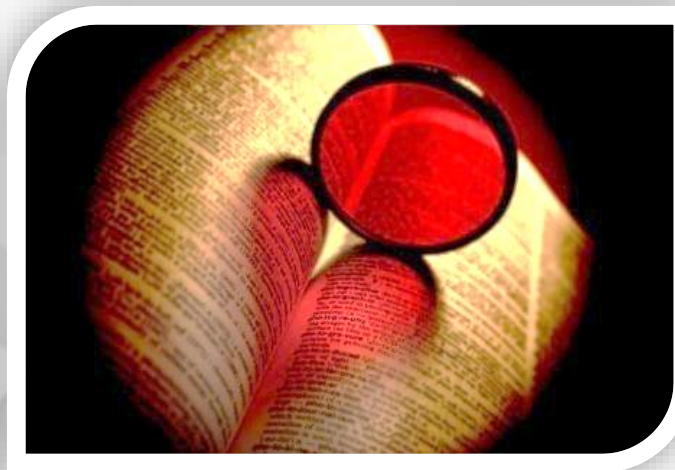
2

3 PREGUNTAS



punto de partida

para diálogos diferenciadores





Piense



Sienta



Haga

¿Qué quiero que mi interlocutor o audiencia...?

Hablarle a:

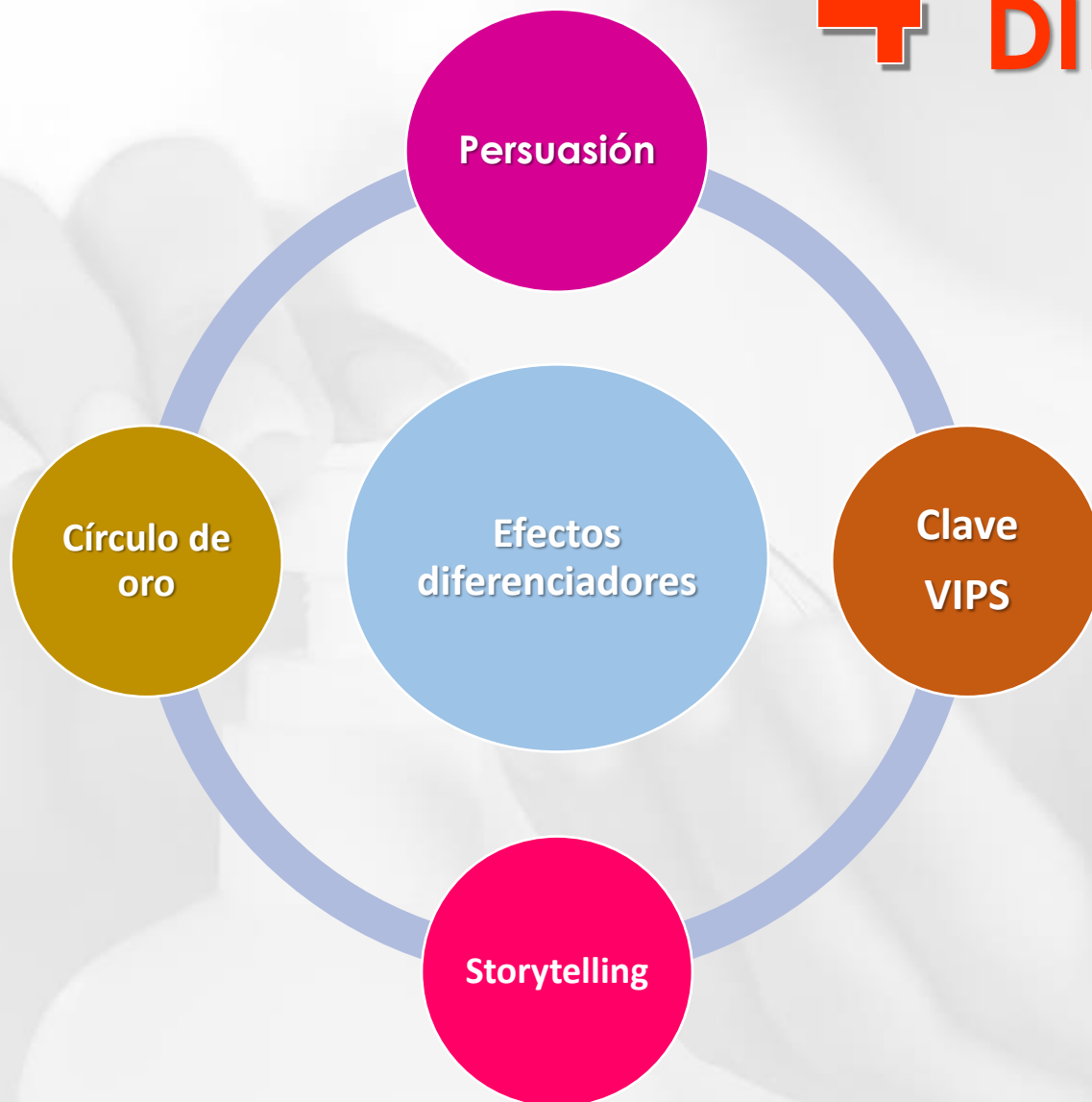
La piel
sentidos

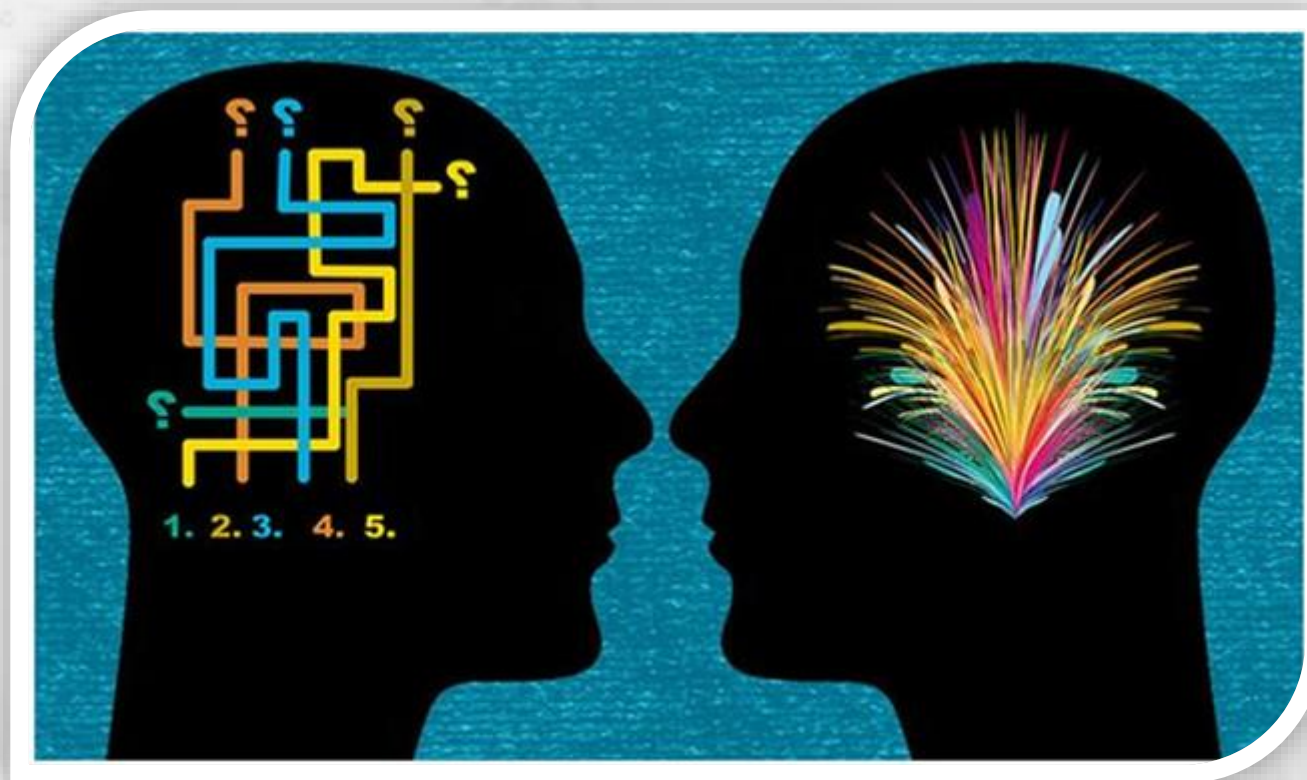
Cerebro
conceptos

El corazón
emociones



4 efectos discursivos **DIFERENCIADORES**





De la información... a la **persuasión**

INFORMAR

Expone datos y conocimientos

No relación con el interlocutor

Se centra en EL TEMA

- QUÉ -

ENTRETENER

Busca gratificar

Originalidad y vivacidad

Efectos discursivos de impacto

- CÓMO -

PROPÓSITOS DEL MENSAJE

CONVENCER

Acude a la razón

Emplea argumentos

Consigue admiradores

Influye sobre la opinión

- POR QUÉ -

PERSUADIR

Acude a la emoción

Emplea apelaciones

Consigue seguidores

Influye sobre la decisión

- PARA QUÉ -

*** Basado en lo
propuesto por
GASTÓN FERNÁNDEZ
DE LA TORRIENTE**



Clave para un mensaje **e**fectivo y **a**fectivo

VIPS

Visualice

Interiorice

Personalice

Simplifique

Storytelling

Contemos una historia

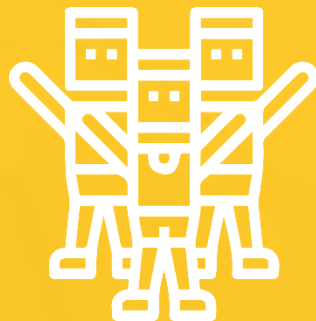


Storytelling

Personaje



Conflicto



Solución





Valor



Persistencia



Creatividad



Bondad

Storytelling



Liderazgo



Cambio



El círculo de **Oro**



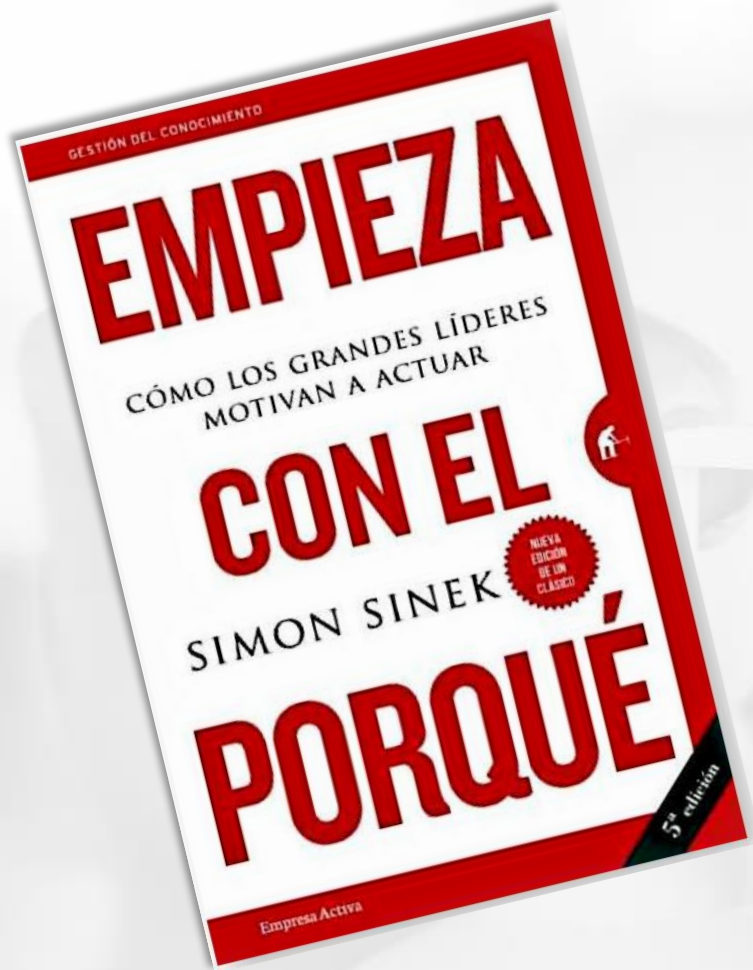
FUENTE

https://www.facebook.com/permalink.php?id=103678368079100&story_fbid=138616337918636



FUENTE

<https://www.marketingyfinanzas.net/2015/01/el-circulo-de-oro-descubra-el-porque-siguen-a-los-lideres/>



https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es

CHARLA TED

SIMON SINEK

¿Cómo los grandes líderes inspiran a la acción?

Sept 2009

OOPS!

BANG

BOOM!

OMG!

LOL!

WOW!

SALE

COOL!

NO!

YEAH!!!

NEW

POW!

BIBLIOGRAFIA

- 1 Fernández de la Torriente, G. (1987). *Comunicación oral*. Editorial Playor, Madrid.
- 2 https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es
- 3 <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-storytelling/>

EVALUÉMONOS

SONDEO



PREGUNTA 1

Para persuadir es útil:

- A** Emplear recursos que activen la emoción.
- B** Contar muy buenos chistes
- C** Utilizar estadísticas, cifras y hechos comprobables.

PREGUNTA 1

Para persuadir es útil:

- 
- A** Emplear recursos que activen la emoción.
 - B** Contar muy buenos chistes
 - C** Utilizar estadísticas, cifras y hechos comprobables.

PREGUNTA 2

El storytelling se trata de

- A El arte de dar charlas interesantes en internet.
- B Es el arte de contar, desarrollar y adaptar historias.
- C Es una forma de denominar la historia.

PREGUNTA 2

El storytelling se trata de

- A El arte de dar charlas interesantes en internet.
- B Es el arte de contar, desarrollar y adaptar historias.
- C Es una forma de denominar la historia.

PREGUNTA 3

Un discurso diferenciador:

- A** Tiene que ver con el carisma del orador- “QUIÉN”.
- B** Se centra en el “QUÉ” (productos y servicios).
- C** Empieza con el “¿POR QUÉ?” (propósito).

PREGUNTA 3

Un discurso diferenciador:

- A Tiene que ver con el carisma del orador- “QUIÉN”.
- B Se centra en el “QUÉ” (productos y servicios).
- C Empieza con el “¿POR QUÉ?” (propósito).

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