

***ORATORIA Y
COMUNICACIÓN
RENTABLE***

CANTIDAD DE HORAS: 6 HORAS RELOJ

PROGRAMA

¿A quiénes está dirigido?

Este curso ha sido orientado a:

Miembros de equipos que se vinculan con clientes tomadores de decisiones (sea para la compra de productos o servicios) y que necesitan mejorar sus habilidades comerciales y de relacionamiento estratégico con esos públicos interesados, en pos del logro de los objetivos organizacionales.

Pueden realizar este curso estudiantes, profesionales, colaboradores o dueños.

Metodología

Teórico-práctico, con ejemplos para que la empresas lo apliquen a su realidad.

- *Dinámicas y juegos de roles en salas de zoom y/o presencial.*
- *Material diario en video-audio-pdf mediante grupo de whatsapp cerrado para aplicar cada técnica.*
- *Cantidad máxima de asistentes sugerida: 20/25 personas para poder personalizar el curso.*

ORATORIA Y COMUNICACIÓN RENTABLE

El objetivo central del curso es brindar herramientas para comunicar de una forma persuasiva y eficaz. Es un programa pensado en la gestión comercial, atendiendo a la parte comunicativa generalmente dejada de lado en las distintas formaciones.

En los últimos años hubo una valorización de la oratoria y la comunicación en el sector empresarial. Hoy, en pleno siglo 21 y pandemia mediante, la capacidad de transmitir lo que se quiere decir se ha transformado en un talento apreciado y buscado por pymes y grandes compañías.

La oratoria no es un simple atributo natural: es una capacidad que se puede aprender e incorporar. Usamos la comunicación para llegar a los clientes con el relato de la organización, para construir una trama narrativa, para contar lo que nos diferencia y para establecer conversaciones que despierten interés, conmuevan y convencan.

Cada negocio tiene una historia; cada organización, una visión; cada empresario, un sueño; y cada producto, su magia. Un producto mal contado, pierde credibilidad e interés. Un servicio mal comunicado pierde rentabilidad. En el afán de minimizar las pérdidas, las empresas buscan fortalecer cada vez más este aspecto.

Temario:

- *La importancia de la voz y el lenguaje no verbal.*
- *El contexto y la audiencia: presencialidad, virtualidad, diversidad de públicos.*
- *Superar el miedo en los distintos escenarios conversacionales.*
- *Elaboración de discursos efectivos.*
- *Liderazgo comunicacional.*
- *Tips para mejorar las comunicaciones interpersonales.*
- *Marketing Relacional.*

Objetivos:

Que los participantes puedan transmitir la importancia y jerarquía de los productos, desarrollos y servicios que proveen.

- Identificar la psicología y/o perspectiva de los clientes, sea por razones culturales, posición que ocupa dentro de su organización o características personales, y también cómo concentrar la atención de una persona.*
- Fortalecer la capacidad de empatía con los prospectos y clientes, como herramienta de acercamiento y puente entre partes interesadas de la relación comercial.*
- Mejorar la gestión de las relaciones interpersonales con clientes internos y externos.*
- Proporcionar herramientas de liderazgo comunicacional y co-construir modelos para su aplicación en negociaciones efectivas.*