

# Curso Presencial

## PRESENTACIONES EFECTIVAS PARA TRIUNFAR EN EL COMERCIO EXTERIOR

**Duración:** 20 horas

¿Quieres transmitir confianza en tus presentaciones de negocios internacionales? ¿Quieres mejorar tu imagen frente a terceros, con una buena técnica, para lograr seducir y generar interés? ¿Crees que el mejorar tu capacidad de persuasión y comunicación te traerá más éxito profesional?

### Dirigido a

Responsables de ventas, compras, directivos u otros responsables de empresa que necesiten persuadir a, o comunicarse con interlocutores extranjeros.

### Objetivo

Dotar al participante de los últimos conocimientos, técnicas y habilidades aplicadas a las presentaciones en un entorno intercultural, que le permitan tener en cuenta las diferencias culturales en la comunicación, y doten al presentador de las técnicas necesarias para persuadir, informar y transmitir de forma efectiva.

El curso capacita a los participantes en las siguientes competencias:

- Transmitir confianza, seguridad y credibilidad a la hora de presentar, compartir información, y persuadir.
- Adaptar nuestro lenguaje corporal, tonalidad, estructura y gestión de la presentación, para comunicar de forma efectiva con culturas que tienen otras costumbres y modalidades perceptivas.
- Habilidad para conocer las necesidades comunicativas de los destinatarios de la presentación para persuadir de forma efectiva.
- Modular nuestra presencia en escena para maximizar el impacto de nuestra comunicación.
- Aplicar técnicas avanzadas de presentación para optimizar el entendimiento de nuestra comunicación.
- Conseguir que el público se sienta involucrado con nuestra presentación y adopte los conceptos transmitidos como si fueran suyos.
- Aplicar técnicas diferenciales para persuadir, informar, o formar de forma efectiva.

### Requisitos:

Fluidez con el inglés escrito y hablado (los ejercicios prácticos se realizan en inglés).

### Metodología:

Sesiones expositivas, y ejercicios de presentación que serán grabados y analizados para la mejora del alumno.



### PROGRAMA

1. Causas principales de las presentaciones poco efectivas.
2. Técnicas para disminuir la ansiedad e incrementar la confianza.
3. Conoce los rasgos culturales que influyen en la efectividad de las comunicaciones.
4. Estrategias para adaptar las presentaciones para tener en cuenta las diferencias cognitivas culturales.
5. Técnicas para conocer las expectativas de nuestro público y adaptar nuestra presentación a sus necesidades.
6. Técnicas para tener mejor nuestra presencia sobre el escenario y nuestra capacidad comunicadora:
  - Apoderamiento/seguridad
  - Lenguaje comunicativo
  - Las pausas
  - Las emociones
  - El entusiasmo
7. Técnicas para mejorar la proyección de nuestra voz y tonalidad
8. Técnicas para involucrar al público:
  - Presentaciones vs conversaciones
  - La participación del público
  - Story telling
  - ¿Guiar o dirigir?
9. Técnicas para tratar con públicos hostiles
10. Técnicas para impartir presentaciones efectivas
  - Modalidades cognitivas
  - La visualización
    - La simplicidad
    - Las imágenes y los gráficos
    - Las metáforas y analogías
  - La teatralidad
  - Tres de todo
  - La rima
  - La inteligencia emocional
11. Lenguaje especializado de presentaciones en inglés
12. Técnicas diferenciales para persuadir e informar/formar.
13. Técnicas avanzadas de presentación.

### DOCENTES

**Oscar Toledo** es ingeniero industrial titulado por McMaster University, Ontario Canadá. Ha conseguido un certificado ejecutivo en Negociaciones por la universidad de Notre Dame, Indiana, EE.UU.

Posee una amplia experiencia en presentaciones internacionales habiendo participado en la consecución numerosos proyectos de infra-estructuras en los Estados Unidos, Canadá, Sudáfrica y España principalmente. Actualmente es director general de AURA Consulting.

**Javier Piñero** estudió Ciencias Empresariales en la Universidad de Zaragoza, Master en Finanzas Corporativas por ESADE Business School, Postgrado sobre Negocio Internacional por la Cámara de Comercio de Madrid, y título Especialista en Oratoria por la EEO. Analista Financiero con experiencia en varios sectores, y trabajando con interlocutores de países como Italia, Reino Unido, Portugal, Holanda, Australia, Francia, Luxemburgo. Actualmente es el director financiero de AURA Consulting, y miembro activo de ESADE Alumni donde está involucrado en proyectos profesionales de carácter solidario.