



FORTES

escuela de personas

CONQUISTA TU AUDIENCIA

*Desarrolla la HABILIDAD para HABLAR EN PÚBLICO,
y haz que tus presentaciones sean convincentes e inspiradoras.*



"El mundo se divide entre los que saben contar historias y los que no saben hacerlo"

- Gabriel García Márquez

Una de las habilidades más importantes que puedes adquirir en el programa "CONQUISTA TU AUDIENCIA", es verte a ti mismo/a hablando..., como otros/as te ven. Por esta razón estamos convencidos de que ha llegado el momento de que: ¡HABLES CONTIGO MISMO!, porque tú serás siempre tu mejor juez.





Introducción

Bienvenida


A diario comprobamos que vivimos insertos en un mundo, donde los medios de comunicación juegan un papel cada vez más determinante. Ejecutivos, profesionales, políticos, son requeridos para dar sus opiniones, o las de sus organizaciones, ante medios de comunicación, televisión, radio, Redes Sociales, etc.

Asimismo, con frecuencia, directivos, mandos intermedios, profesionales, deben comparecer ante grupos de personas para transmitir los puntos de vista de su organización, con objeto de establecer una imagen favorable de su empresa, o conseguir aclarar determinados aspectos relacionados con su negocio o persona.

No existe, un momento más difíciles en tu vida, que, cuando debes dirigirte a un auditorio influyente con un tema realmente es importante para ti. Por eso, desarrollar la habilidad de **“hablar en público”** ya no es una opción. Todo/a profesional moderno/a, no puede desconocer el dominio de una habilidad absolutamente imprescindible para su día a día.

En el mundo acelerado de los negocios, la “palabra” no debe ser usada como algo aproximado de lo que deseamos decir; debe dar soporte al mensaje que quieras transmitir. Todo lo que dices debe ser pertinente, tanto si estas tratando con periodistas, equipos, o conversando con alguien, dentro o fuera de tu organización.

Al programa **“Conquista tu Audiencia”** le hemos unido las técnicas electrónicas de los Medios de Comunicación para ofrecer un programa de entrenamiento concentrado, diseñado específicamente para producir el máximo beneficio para ti.



Pablo García FORTES
Director & Fundador

Nuestra Brújula



VISIÓN

Nuestro Para Qué

Mejores personas, harán mejores profesionales;
Mejores profesionales, harán mejores líderes;
Mejores líderes, harán mejores organizaciones.



MISIÓN

Nuestra Razón de Ser

Crear valor desde las personas, proporcionándoles habilidades de vida, de forma que puedan convertirse en personas, profesionales y líderes de más valor para la sociedad



VALORES

¿En qué creemos?

Nuestro valor principal es "LA PERSONA" y por ello los principios que guían nuestros programas son muy: **FORTES**

Flexibilidad

Saber adaptarse, escuchar y prever los cambios y saber dar respuesta a tiempo para sobrevivir y ganar ventaja competitiva.

Trabajo en Equipo

Las victorias y las derrotas se viven y comparten entre todos, lo que implica bailar con la cooperación, la colaboración que no es sólo tener un objetivo común sino la energía y trabajo involucrado en alcanzar objetivos juntos.

Optimismo

Como una forma de percibir y ver la vida, una actitud hacia las cosas. Ver las cosas de manera favorable y centrarse en la solución y no en los problemas.

Empatía

Comprender y conectar con las personas, entenderlas y accionar desde un lugar humano, teniendo un trato más cercano y humano





Objetivos

- Ayudar a que te conviertas en un/a comunicador/a más convincente y eficaz.
- Identificar aquellos aspectos que, o bien realzan o restan efectividad a una presentación, para canalizarlos hacia un uso eficaz de los mismos.
- Tomar consciencia de los mecanismos y técnicas de comunicación.
- Entender la *autenticidad* y la *credibilidad* como herramientas esenciales para conectar y comunicar eficazmente.
- Conocer los elementos de la comunicación verbal y no verbal, mejorando la conexión con nuestras emociones.
- Mejorar tu habilidad de oratoria y presentaciones, aprendiendo a crear y transmitir historias basadas en tus valores y autenticidad.
- Aprender a presentar tus ideas con convicción, control y sin miedo.
- Enfrentar tus miedos, haciendo que te sientas cómodo/a al frente de un auditorio.
- Disponer de un conjunto de herramientas útiles y de fácil aplicación para mejorar tu comunicación desde un punto de vista global e innovador.



“La habilidad de expresar una idea es tan importante como la idea misma.”
ARISTÓTELES



Que te llevas

- Mayor control y seguridad en uno mismo al hablar en público.
- Pensar de forma ágil frente a un auditorio.
- Captar y mantener la atención del auditorio utilizando un lenguaje sencillo y claro.
- Estructurar adecuadamente el tema, de acuerdo con el objetivo fijado.
- Lograr mayor credibilidad en lo que se dice, gracias al uso de evidencias.
- Utilizar con dominio profesional elementos visuales para una oratoria eficaz.
- Demostrar seguridad ante la cámara, en entrevistas de TV, expresándose y contestando con claridad, encontrándose relajado al comunicar sus ideas.
- Ser más profesional, animando a hacer preguntas al auditorio, contestándolas adecuadamente y demostrando ser una persona segura.
- Manejo profesional de preguntas difíciles o comprometidas, planteadas por los medios de comunicación o un auditorio.
- Desarrollar la habilidad para leer eficazmente sin perder el interés ni el contacto con el auditorio.
- Conocer las claves para mejorar en eventos, conferencias, presentaciones y videollamadas de una manera práctica y entretenida.
- Presentar ante el auditorio una imagen más profesional.
- Estar convencido de lo que decimos (creer en ello) y explicarlo con confianza y seguridad para hacerlo creíble (entre otras razones porque ha de ser verdad)

“La naturalidad es la cosa más fácil de adquirir, si sólo se olvida usted de su persona, y de la impresión que intenta causar”.

- Dale Carnegie



Estructura del Programa

1. **Introducción.** Conocimientos Básicos de Oratoria.
2. **Presentación Personal.** Crear una primera impresión positiva.
3. **Presentación Profesional.** Aumentar tu credibilidad
4. **Presentar información compleja.** Flexibilidad.
5. **Comunicar con mayor impacto.** El uso de Visuales
6. **Motivar a la acción.**
7. **Responder ante situaciones de presión** en una rueda de prensa.
8. **Mensaje Profesional desde el Atril.** Haciéndonos amigos/as del Atril.
9. **Inspira a las personas** para que adopten un cambio

*“La verdadera clave de la comunicación emocional
no reside en ser EMOCIONALES, sino en ser EMOCIONANTES.”*



Metodología

Cómo está diseñado el programa

No es otro programa teórico más. Es un programa de entrenamiento que tiene las siguientes características,


- 🎧 **Participativo:** Se aplica sobre la marcha y con resultados inmediatos y positivos. Los adultos aprenden haciendo.
- 🎧 **Práctica:** Facilita la puesta en práctica de los temas y, por tanto, el desarrollo real de comportamientos y la adquisición de nuevos hábitos.
- 🎧 **Permanente:** Es un método de Transformación y Desarrollo de Comportamientos. La unión de una serie de habilidades para entrenar permitirá que las herramientas aprendidas a través de la práctica y el coaching que se realiza resulten en nuevos hábitos que permanecerán aún después de que termine el entrenamiento, como parte de usted
- 🎧 **Positiva:** La investigación ha demostrado que los adultos aprenden más rápido, tienen más avances y disfrutan de los resultados cuando trabajan en ambientes positivos y construir sobre nuestras fortalezas.
- 🎧 **Ampliar la zona de confort:** El desafío es que las oportunidades se encuentran a menudo fuera de la zona de confort. Nuestro objetivo es estirar suave y persistentemente nuestra zona de confort mediante el desarrollo de una mayor confianza y flexibilidad, para que podamos aprovechar las nuevas oportunidades.
- 🎧 **Energía y Entusiasmo:** La puesta en práctica de los procesos formativos se caracteriza por su energía, entusiasmo, alta participación de los asistentes (no esperada, sino motivada por el formador), cambios de ritmo en la dicción, y con el uso de visuales de apoyo apropiados al entorno, a los asistentes y al tema.

A diferencia de otros programas, **“Conquista tu Audiencia”** tiene enfoque moderno basado en un Coaching individualizado one to one, de técnicas para hablar en público.

Durante los dos días de duración del programa, los participantes grabarán hasta 8 presentaciones en video. Se realiza sesión de Coaching individualizado privado de técnicas para Hablar en Público, después de cada proyección con feedback de los instructores del programa, se discuten y analizan las grabaciones, mejorando sus técnicas más allá de lo que cree posible.

Utilizando el vídeo, los participantes son capaces de hacer juicios objetivos inmediatos de sus propias presentaciones, observando su progreso en grabaciones sucesivas.

Todos los asistentes reciben, una vez finalizado el programa, sus presentaciones grabadas para su uso personal.



“Un enfoque moderno basado en Coaching individualizado de técnicas para hablar en público”

Metodología



Aprendizaje Experiencial

Inspirado en el Cono de la Experiencia de Edgar Dale



*“Me lo contaron y lo olvidé;
lo vi y lo entendí;
lo hice y lo aprendí”*

- Kung Fu Tzu (551 - 479 a C.) Confucio



A quién va dirigido

Un curso para hablar en público puede dirigirse a una amplia variedad de personas y profesionales que deseen mejorar o necesiten mejorar y perfeccionar la habilidad de hablar en público, y aprender las técnicas y estrategias para informar, motivar, inspirar e influir en los demás. Algunos de los grupos a los que pueden dirigirse a un curso de este tipo son:

- ✓ **Profesionales de negocios:** Ejecutivos, gerentes, emprendedores y cualquier profesional que necesite comunicarse efectivamente en reuniones, presentaciones o conferencias.
- ✓ **Profesionales de ventas y marketing:** Vendedores, representantes de ventas y profesionales de marketing que necesitan comunicarse persuasivamente con clientes y prospectos.
- ✓ **Docentes y entrenadores:** Profesores, entrenadores y facilitadores que necesitan comunicar sus conocimientos y enseñanzas de manera efectiva.
- ✓ **Líderes y Directivos:** Directores, jefes de equipo y líderes de organizaciones que necesitan comunicar visiones, objetivos y estrategias de manera clara y convincente.
- ✓ **Profesionales de la salud:** Médicos, enfermeras y profesionales de la salud que necesitan comunicarse con pacientes y colegas de otras maneras efectivas.
- ✓ **Profesionales del Derecho:** Jueces, Abogados, Fiscales y profesionales del derecho que necesitan comunicarse con clientes y colegas de forma efectivas.
- ✓ **Estudiantes y académicos:** Estudiantes universitarios, investigadores y académicos que necesitan presentar sus trabajos o investigaciones en público.
- ✓ **Cualquier persona** que quiera Para todas aquellas personas que necesiten mejorar y perfeccionar la habilidad de hablar en público

“Todo lo que siempre has querido está al otro lado del miedo”.

- George W. Addair





Facilitadores



Pablo GARCÍA FORTES

- Director & Fundador de FORTES escuela de personas ©
- Diplomado en Estudios Empresariales por la Universidad de Vigo
- Master en Dirección Comercial y Marketing, por la Escuela de Negocios Caixanova, actual UIE
- Profesor colaborador en distintas instituciones, en el área de Habilidades de desarrollo profesional (IEF, AEPF, EFPA, Instituto Galego do Viño, Coach Líder, FORGAL, FOROX, etc.)
- Coach certificado por las siguiente instituciones:
 - Professional Coach Certified (PCC) por la International Coaching Federation (ICF), ACTP por Coaching Corporation (Isora Solutions), Escuela Superior de Coaching (Santiago de Compostela), y Escuela de Negocios Caixanova (AECOP), actualmente UIE
 - Certificado Internacionalmente en Comportamientos DISC y Motivadores
- Formador certificado por las siguiente instituciones:
 - Instructor Internacional del Instituto Dale Carnegie de New York, Strauss Milligan (Barcelona), Growman Grupo (Madrid) y AG Enghenría Humana (firma de Portugal), en las áreas de Comunicación, Relaciones Humanas, Ventas, Negociación y Oratoria.
 - Formador interno Entidades Financieras, por la Universidad Ramón Llull, de Barcelona.

*“No podemos enseñar nada a nadie;
tan solo podemos ayudarles a que las
descubran por si mismos”*

- Galileo Galilei



Fernando LAREU RODRÍGUEZ

Durante 30 años...

- Curso estudios en la Escuela Superior de la Marina Civil y en la Escuela de Ingeniería Técnica de Informática de Gestión de la Universidad de A Coruña.
- Técnico Especialista en Informática de Gestión. Emprendedor desde los 22 años en los que comenzó su primer proyecto empresarial, llevándole la vida por otros derroteros más estimulantes enfocados en el desarrollo de las personas.
- Instructor Internacional del Instituto Dale Carnegie de New York, Strauss Milligan (Barcelona), Growman Grupo (Madrid) y AG Enghenría Humana (Portugal), en las áreas de Comunicación Eficaz y Relaciones, Humanas, Ventas, Negociación y Oratoria.
- Escritor. Desarrollo de múltiples manuales, cursos y ensayos relacionados con el mundo de la comunicación interpersonal, las ventas, la oratoria y la dirección de pequeños negocios.
- Ha sido Socio Fundador, Gerente y Director Comercial de las empresas Algoritmo Centro Informático, S.L., Soluciones informáticas de Pontevedra, S.L., Director Comercial de las firmas Placton Sur, S.L., Optima Ceramics, Responsable de desarrollo de DRV, S.A.
- Director de Zona de las siguientes empresas vinculadas al desarrollo Personal y Profesional: Dale Carnegie & Associates Inc., Strauss & Milligan y Socio de Growman Group.
- Director Comercial “MATIS ESPAÑA” dentro de la organización de Grupo DRV PHYTO LAB
- En la actualidad es Director y Administrador de la empresa Galicia Training System, S.L. y CEO / Director General de NEMESIS Laboratorios, con la marca Eberlin Biocosmetics.

Características del Programa



Modalidad

- Presencial

Nº Participantes: Limitado a 10 participantes

Horario:

- En horario de mañana: De 09:30 a 13:30 h.
- En horario de tarde: De 16:00 a 20:00 h

Jornadas:

Programa impartido por inmersión en 2 días, en sesiones de 8 horas cada una.



Próxima Edición:

Fechas Pendientes
Confirmación



Tarifas

Precios Exentos de IVA por docencia.

Precios:

- Precio 1º inscrito: **799,00 €**
- Precio Ex-Alumnos inscrito: **675,00 €**
- Precio 3º inscrito: **675,00 €**
- Bonificable por grupos de 15 asistentes

Exento de IVA por docencia. Consúltanos acerca de nuestras **tarifas para programas in-Company, y bonos y descuentos** en inscripciones múltiples o distintos colectivos.



Contacto e Inscripción

Plazas limitadas por riguroso orden de inscripción.

Para Inscripción o más informa:



www.escuelafortes.com/inscripciones

Para más información :



Teléf. Contacto: +34 636 26 29 27



Email: teayudo@escuelafortes.com



Qué incluye la inscripción

- Coaching Individualizado y seguimiento durante todo el programa por 2 Instructores con más de 30 años de experiencia facilitando a las personas la habilidad de enfrentar con éxito un auditorio.
- La asistencia al programa, almuerzo y coffee break durante los 2 días del programa.
- Un grupo reducido de 10 personas máximo.
- Todo el material necesario para el desarrollo del programa: Manual del participante.
- Certificado Acreditativo de Asistencia, de haber superado el programa.
- Grabación en video de las prácticas realizadas en soporte digital, para que puedan comprobar el desarrollo progresivo de sus habilidades.

Requerimientos para Graduarse

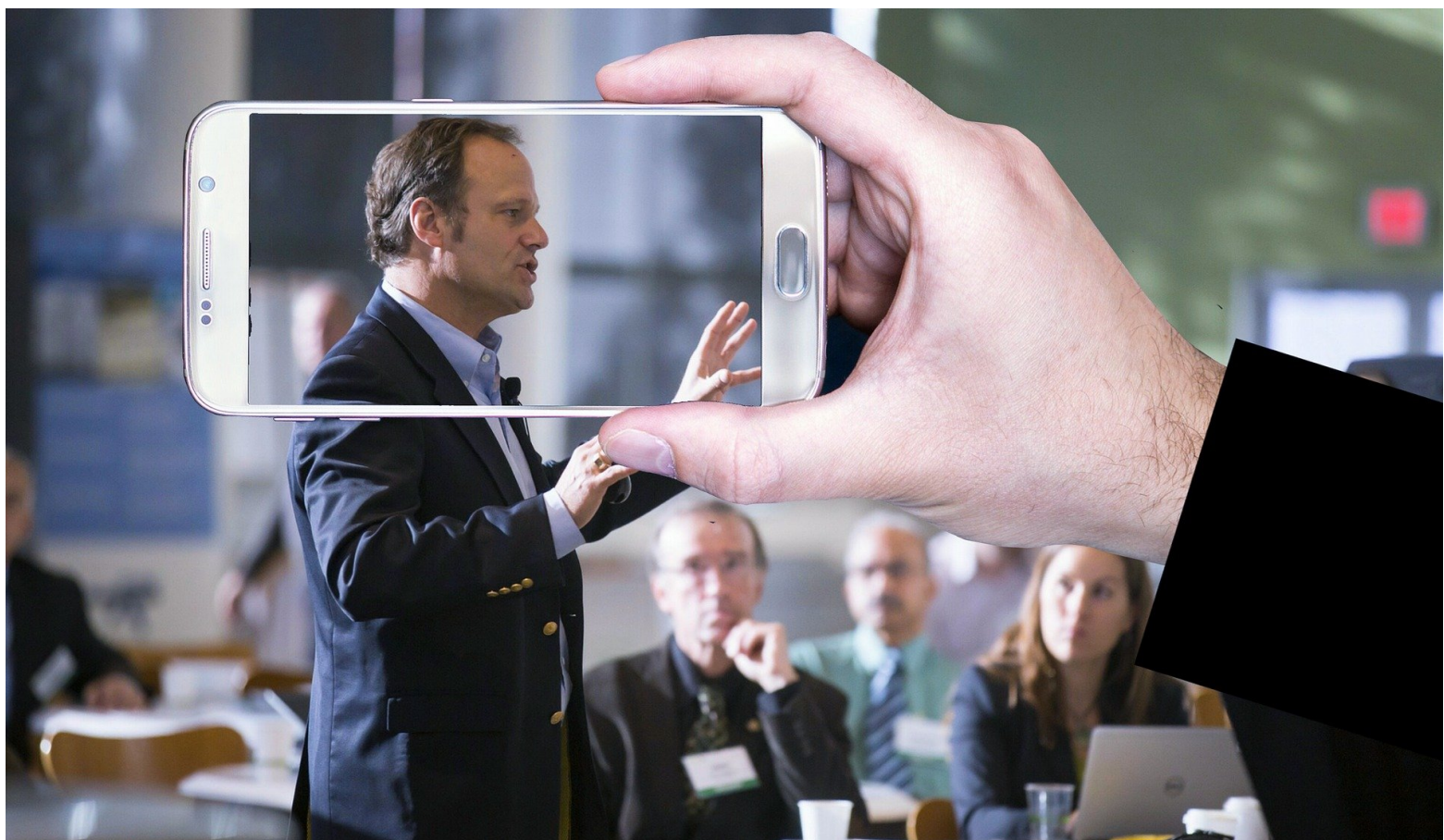


El/la participante debe cumplir con todos los requerimientos del programa para obtener el diploma acreditativo, ya que de lo contrario sólo recibirá un Certificado de Asistencia. Para ello deberá asistir al menos a un 80% mínimo de la horas programadas y participar en los ejercicios prácticos y discusiones teóricas propuestas en las clases.

Una de las habilidades más importantes que puedes adquirir en el programa Conquistando a tu Audiencia, es verte a ti mismo hablando..., como otros te ven.

Por esta razón estamos convencidos de que ha llegado el momento de que:
¡HABLES CONTIGO MISMO!, ya que tú, serás tu mejor juez.

¿COMENZAMOS?



” Descubrí que la mayor parte de los profesionales, tenían tanta necesidad de pensar estando de pie ante un grupo, como la necesidad de mayor formación en el refinado arte de convivir y tratar con los demás en el trabajo diario y los contactos sociales.”

- Dale Carnegie

Si no tienes posibilidad de asistir a este programa, te rogamos
hagas llegar esta información a aquella persona a quien tu
consideres le pueda ayudar. Y recuerda...

www.escuelafortes.com

Autoconocimiento
Habilidades para la vida
Habilidades Comerciales
Habilidades Oratoria
Habilidades Liderazgo

¿COMENZAMOS EL CAMINO?



Muchas gracias por tu confianza.

” Descubrí que la mayor parte de los profesionales, tenían tanta necesidad de pensar estando de pie ante un grupo, como la necesidad de mayor formación en el refinado arte de convivir y tratar con los demás en el trabajo diario y los contactos sociales.”

Dale Carnegie

“Ojalá existiese también un instituto en el que se enseñara a la gente a escuchar. En resumidas cuentas, un directivo necesita en la misma medida saber hablar y prestar atención a las palabras de quienes están a sus órdenes. Son muchos los que no se dan cuenta de que eso que llamamos - comunicación - es una vía que discurre en doble sentido”.

Lee Iacocca



FORTES
escuela de personas