

## MI COMUNICACIÓN CONVENCE

- ¿Qué perseguimos con este programa?** Conseguir que los participantes creen y desarrollen historias lógicas, motivadoras, relevantes, bien articuladas, centradas en la audiencia y que, lo más importante, consigan persuadir y, si es necesario, movilizar.
- ¿A quién se dirige?** A todos aquellos directivos y profesionales que tengan necesidad de persuadir y movilizar a través de su comunicación.
- ¿Cuáles son los objetivos?**
- Saber con precisión adónde se quiere llevar a la audiencia
  - Identificar los argumentos capaces de convencerla
  - Ordenar los argumentos según un flujo lógico para facilitar a la audiencia la tarea de seguir nuestro hilo argumental
  - Utilizar el material gráfico disponible con la máxima eficacia
  - Adquirir confianza y soltura a través del ensayo y la práctica.
- ¿En qué consiste el programa?** En una dinámica grupal que consta de tres fases:
- Fase de preparación**
- Análisis de las necesidades, problemas y estilos de los participantes, a través de entrevistas y/o cuestionarios
  - Preparación del material aportado por los participantes.
- Fase principal** (dos sesiones de ocho horas de duración)
- Exposición y revisión de los materiales aportados por los participantes y *feedback*
  - Presentación de los conceptos básicos a considerar
  - Realización de ejercicios prácticos con grabación en video y *feedback*
  - Creación y utilización práctica de medios y soportes
  - Elaboración de un Plan de acción personal.
- Fase de seguimiento** (sesión de ocho horas de duración a realizar cuatro semanas después)
- Revisión de los objetivos, logros y problemas del Plan de acción
  - Realización de ejercicios complementarios con grabación en video y *feedback*
  - Mejoras en el Plan de acción de cada participante.



*¿Cómo se hace?*

A lo largo del programa se desarrollan los siguientes contenidos:

Objetivo	Fijar el objetivo a conseguir, a dónde quieres llegar. Definir la idea básica y sus elementos.
Audiencia	Conocer a la audiencia, sus objetivos y necesidades.
Preparación	Conjugar de forma adecuada el objetivo a conseguir con los objetivos y necesidades de la audiencia.
Proceso	Organizar las ideas, estructurar el mensaje, tener en cuenta a la audiencia y ensayar.
Escenario	Desarrollo del mensaje, utilización de medios y manejo de la audiencia.
Mejora	Estrategias de mejora: qué hacer para que la comunicación sea cada vez mejor. La importancia del <i>feedback</i> .

No existe una estructura de sesión estándar, articulándose para cada caso la más adecuada en función de las necesidades de los participantes detectadas en la fase de preparación.

El programa está totalmente orientado hacia la aplicación práctica, a través de la grabación en video y el seguimiento y *feedback* de todos los ejercicios realizados.

*¿Cuál es el número adecuado de participantes?*

Para poder conseguir los objetivos establecidos y teniendo en cuenta su orientación absolutamente práctica este programa admite hasta **ocho** participantes

**El programa se adapta a las necesidades con un enfoque a medida.**