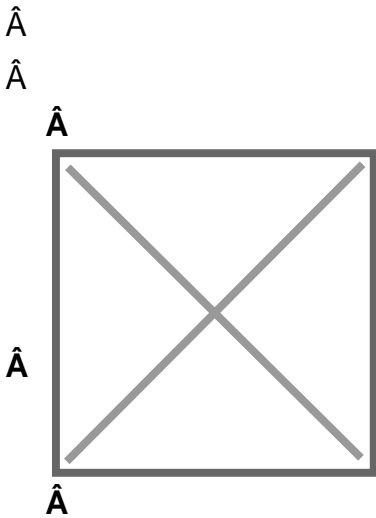




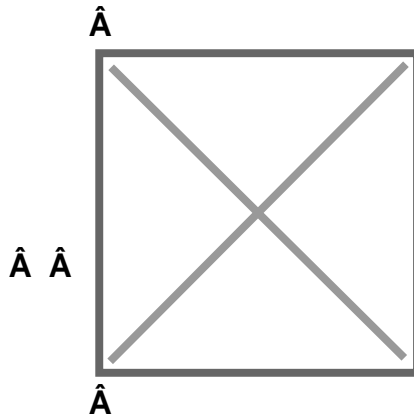
CÃ³mo impresionar a tu audiencia.

Descripci3n

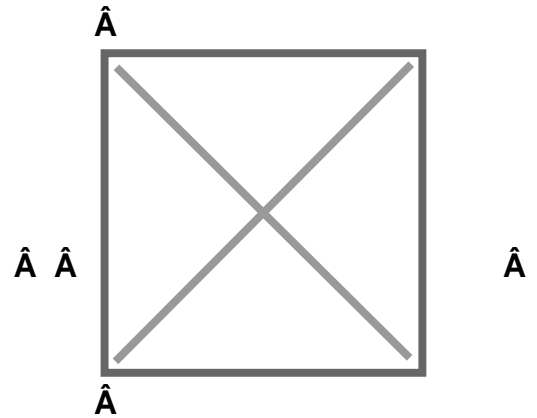
Los cursos del CIAP te dan herramientas para impresionar a tu audiencia.



Mãis informações aqui



Mãis informações aqui



Mãis informação aqui

Â
Â

Las claves de comunicaci3n para cualquier presentaci3n o reuni3n de trabajo.

Â

Ensayar

La media ser3a, como m3nimo, cinco veces el tiempo de lo que va a durar tu exposici3n. No basta con redactar minuciosamente la presentaci3n si esta no fluye con naturalidad ante la audiencia. La pr3ctica te ayudar3 tambi3n a calcular bien los tiempos para no sobrepasarlos, uno de los errores m3s habituales y que m3s irritan a los oyentes. Evitar tambi3n en este sentido expresiones como â€œbueno, y con esto acaboâ€ cuando todav3a tenemos intenci3n de seguir hablando 10 o 15 minutos m3s.

Los nervios son buenos

A algunos parecer3 parad3jico pero en opini3n de Javier Bernad, una persona demasiado relajada puede transmitir sensaci3n de apat3a mientras que cierto nivel de nerviosismo contribuye a comunicar entusiasmo y pasi3n por el tema que tratas, elemento clave de persuasi3n. Obviamente un elevado nivel de excitaci3n puede ser contraproducente y conducirnos a una p3rdida del control de los gestos o el manejo de la voz. Para estos casos hay t3cnicas de ayuda como pueden ser realizar respiraciones hondas o sonre3r para relajar la situaci3n a la vez que empatizamos con la audiencia.

Tienes que parecer poderoso

Â Se refiere con esto a la autoridad sobre la materia que tratamos y ganarnos as3 la credibilidad del oyente. De nuevo aparece aqu3 el factor pasi3n para contagiar nuestro entusiasmo y que nunca se relacionar3 con unos brazos ca3dos o un cuerpo est3tico que mira a la sala en lugar de buscar el contacto visual con la audiencia. De tres a cinco segundos por persona, es la receta de Javier Bernad para conectar con la mirada de los oyentes y transmitir autoridad.

Lim3tate a dar un mensaje

Querer decir muchas cosas y dotar a todas de la misma importancia es, seg3n Bernad, otro de los errores m3s comunes. â€œSi el mensaje es 3nico, mejor que si son dos, y para reforzarlo conviene repetirlo varias veces a lo largo de la intervenci3nâ€. Recuerda tambi3n en este punto la conveniencia de estructurar la exposici3n en torno a dicho mensaje, que abrir3 y cerrar3 la conferencia, de manera que todos los elementos narrativos que se vayan incorporando al discurso confluyan en el tema principal. La t3ctica para conseguirlo no es otra que dedicar tiempo suficiente en la elaboraci3n del discurso y si el c3lculo para el ensayo es de cinco veces para la redacci3n ser3a 30 horas para un discurso de una hora de duraci3n y sin perder de vista la perspectiva de lo que aportas a la audiencia, como si fuese un discurso de marketing.

A la audiencia no le importa tu vida

Bernad enlaza con 3ste el punto anterior advirti3ndo a los posibles ponentes de que â€œea la gente no le importas t3. Les importan ellos y de ti lo 3nico que les interesa es la soluci3n que les est3s ofreciendo para ahorrar dinero, tiempo, hacerles la vida m3s f3cilâ€. ~~lo que sea conforme al perfil de la audiencia pero que sean ellos quienes ganen, que es por lo que te prestan atenci3nâ€.~~

Categoría

1. Diseño
2. Productividad

Fecha de creación

13 de septiembre de 2022

Autor

mariociap

default watermark