

Storytelling: Incrementa el valor de tu comunicación, tu liderazgo y tus ventas - ONLINE

Fecha: 9, 11, 16 y 18 de noviembre

Horario: 16:30 a 18:30

Duración: 8 horas

Lugar: Curso online

INSCRIPCIÓN

Las historias nos atrapan porque a los seres humanos nos interesan las vidas de otros seres humanos. Las historias nos permiten ponernos en el lugar de otros, ver las cosas de forma diferente, emocionarnos con lo que pueden sentir los que participan en la historia.

Los datos nos provocan indiferencia emocional, las historias nos transmiten pasión y emoción y de esta forma establecemos una fuerte conexión con quien nos escucha. Las historias explican, nos proporcionan ejemplos, unifican o diferencian, provocan una emoción en nuestros interlocutores.

Si queremos atraer la atención de otra persona, de un grupo de amigos, de un cliente, de nuestro equipo o de un auditorio, digamos las palabras mágicas: “Voy a contaros una historia”.

El storytelling es una herramienta fundamental en cualquier estrategia de comunicación, de marca, de contenidos, de venta, de publicidad, de liderazgo.

Los datos se olvidan, las historias asociadas a esos datos perduran.

Objetivo

A través de esta acción formativa las personas participantes serán capaces de:

- Lograr la atención de sus interlocutores.
- Aprender las técnicas de Storytelling.
- Conseguir conectar con la emoción de sus oyentes.
- Potenciar la marca de empresa y personal mediante el Storytelling.
- Incorporar el Storytelling a su estilo de liderazgo.

Dirigido a

Directores Generales, Directores de Comunicación y de Marketing. Responsables de equipos y, en general, profesionales interesados en formarse en storytelling.

Programa

1. Storytelling: ¿Qué es? ¿Qué no es?
 - Establecer una conexión emocional.
 - Mensaje/Conflicto/Personajes.
2. La historia.
 - Partes.
 - Construcción: Visibilidad, espacio y personajes.
 - Conflicto: creación y resolución.
 - Final.
3. Lograr la atención.
 - ¿Cómo contamos la historia?
 - El lenguaje no verbal.
4. Técnicas para crear historias.
5. Técnicas para conseguir que una historia impacte.
6. Ejemplos de marcas que utilizan Storytelling.
7. Conclusiones.

Ponente

Javier Gamón

Socio Director de ASConsulting

Experto en Habilidades Sociales, Coaching, Oratoria, Storytelling y Programación Neurolingüística. Cuenta con una amplia experiencia como coach y formador especializado en desarrollo de habilidades sociales, comunicación, resolución de conflictos, atención al cliente y habilidades comerciales.

metodología

El curso se impartirá a través de una herramienta colaborativa que permitirá la interacción y participación de todos/as los alumnos/as durante la formación. Únicamente se necesitará disponer de un ordenador con conexión a internet, micrófono y cámara.

Otros datos relevantes

- **Fechas y horarios**
 - Días 9, 11, 16 y 18 de noviembre de 2021. De 16.30 a 18.30 horas.
- **Precio**
 - 150 euros.
(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

formaciononline@camaragipuzkoa.com