

## Hablar con éxito ante un auditorio internacional

**Fecha:** Del 6 al 14 de julio (M, X).

**Horario:** 09:00-14:00h.

**Duración:** 20 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



**INSCRIPCIÓN**

Muchos profesionales encuentran verdaderas dificultades para “vender” una idea en público y más aún en Inglés. Una presentación impactante mejora nuestra reputación, ayuda a convencer y abre la puerta del éxito personal y profesional. Sin embargo, hablar en público es uno de las situaciones que más temor generan en técnicos y directivos.

Este curso está especialmente diseñado para personas con un nivel medio de inglés, y que necesitan realizar presentaciones de impacto con el mismo entusiasmo, confianza y convicción con que lo harían en su propio idioma. Todo ello, independientemente del tipo de presentación y la magnitud del foro.

La primera sesión se llevará a cabo en castellano y la segunda en inglés.

### Objetivo

- Dominar los secretos que hacen de una presentación un arma de éxito. Tanto si se trata de una conferencia, una exposición a un consejo de administración, o una presentación técnico-comercial ante un auditorio internacional.
- Descubrir la forma de ser convincentes y extremadamente persuasivos. Eliminar totalmente el miedo a interactuar con la audiencia y aprender a liderar su reacción positiva.
- Aprender a conquistar al oyente no sólo desde la “razón”, sino también desde la emoción, aprovechando todas las oportunidades que ofrece el lenguaje verbal y no verbal. Saber cómo interactuar positivamente con el público. El curso finalizará poniendo en práctica la teoría por medio presentaciones individuales, sesión de preguntas y evaluación individual.

### Programa

- ¿Por qué crear una presentación impactante?
- Cómo evitar el miedo escénico y persuadir.
- Aperturas con efecto e interacción grupal.

- Objetivos y organización mental de la presentación.
- La voz, las palabras y las emociones.
- La comunicación verbal y no verbal.
- Presentación y defensa de la oferta técnica.
- Qué hacer cuando quien pregunta “sabe más que yo”.
- Pautas para responder a cualquier pregunta.
- Clarificaciones. Vocabulario y expresiones.
- Preguntas retóricas. Cuándo callar y cuándo hablar.
- Comentarios sobre tendencias y pronósticos
- Comparaciones, contrastes y similitudes.
- Presentación de información y palabras de referencia.
- Casos prácticos “de empresa”.
- Presentaciones individuales.

## Ponentes

**Dña. Clare Kearney.**- Lda. en Económicas y Filología Española. Profesora de la Escuela de Inglés para la Comunicación Empresarial, con 20 años de experiencia en la enseñanza de Inglés, especializada en Inglés comercial. Preparadora de los exámenes B.E.C. (Business English Cambridge) de los exámenes de inglés comercial de la Cámara Británica.

**D. Javier Moreno.**- Ldo. en Ciencias de la Comunicación. Master en Dirección de Comercio Internacional. y Master MBA en Dirección de Empresas. Título de Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos. Practitioner PNL. Representante en España de la Cámara de Comercio e Industria de Potsdam – Alemania, para los proyectos Promofood y Green Ventures.

A través de sus 12 años en formación directiva, Javier Moreno ha formado a más de 6000 profesionales y ha acumulado además una experiencia de 3 años como vocalista “sobre escenarios”.

## Otros datos relevantes

### Precio

490 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

### 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 000293

[formacion@camaragipuzkoa.com](mailto:formacion@camaragipuzkoa.com)