



formación
REKAPP
by Santiago Pérez-Castillo

Técnicas de
Aprendizaje
Acelerado

Presentología para Atraer

Capta su Atención y agita el Deseo de quienes te escuchan.
Taller de Lenguaje de Impacto

Sabes lo que cuesta lograr que nos presten **atención**...

Y en muchos casos sólo tenemos una **breve y única** ocasión para persuadir a nuestra audiencia...

Presentología para Atraer

Capta su Atención y agita el Deseo de quienes te escuchan.
Taller de Lenguaje de Impacto

¿Sabemos cómo aprovechar nuestro “Momento de Gloria”?

¡Algunas personas no son conscientes de la influencia que un buen Mensaje puede tener sobre sus oyentes!

¿Alguna vez has asistido a una Presentación con un mensaje confuso, en la que **no llegas a saber nunca qué es** lo que te están ofreciendo?

¿Conoces los **3 Formatos que debes dominar a la hora de Presentar** tus ideas?

¿Te gustaría conocer las fases para **Plantear un Problema de tal forma que terminen deseando tu Solución**?

¿Conoces los **4 aspectos que debes equilibrar** a la hora de exponer tu Mensaje con Éxito?

¿Sabes cuándo y cómo **desarrollar tu Credibilidad** para ganarte la confianza de tu Interlocutor?

¿Deseas conocer las **6 Preguntas que te permitirán construir tu Propuesta de Valor de Forma Única e Impactante**?

¿Quieres mejorar tus Mensajes aplicando las eficaces **Técnicas del Lenguaje de Impacto**?

Aprende a exponer tus Ideas de forma Profesional y consigue que tu Propuesta cautive a tu Audiencia

¿Qué vas hacer para que te escuchen?

Sólo recordamos aquello que nos Impacta El entorno en el que vivimos es muy ruidoso y cada vez está más concurrido...

En esta Formación aprenderás paso a paso cómo Exponer tus Ideas de forma Inolvidable. Aplicarás técnicas para captar la Atención y podrás **expresar tu Propuesta de Valor de forma Única** para que tus interlocutores deseen conocer tu Mensaje.

Descubrirás las potentes técnicas del Lenguaje de Impacto para **diseñar paso a paso tu Mensaje**, todo ello aplicando técnicas de Aprendizaje Acelerado.

Este exclusivo Taller conseguirá que tú mismo te sorprendas **del cambio que tus Mensajes van a Experimentar...**

Exponer tus Ideas, tus Propuestas, tus Productos o tus Servicios es una actividad muy completa. **No es suficiente conocer muy bien el tema**, sino que también es necesario crear un ambiente, seducir y lograr que la audiencia se apasione con tu mensaje.

Dominar ciertos aspectos a la hora de exponer tu mensaje puede **marcar la diferencia** entre

lograr el éxito o no...; que apoyen tu propuesta..., conseguir ese ascenso..., o convencer a ese cliente...

En definitiva, para lograr nuestros Objetivos hemos de ser capaces de **Cautivar a nuestra Audiencia**. Aunque quizás hasta ahora nunca nos hayan preparado para ello...

"La comunicación trata de conseguir que otros adopten tu punto de vista. Es una forma de ayudarles a entender por qué estás tan excitado, tan triste o tan optimista" (Seth Godin)

Llegar con tu Mensaje e impactar a tu Audiencia nunca es una casualidad. Cuando tu Mensaje llega a tu Audiencia, es porque conecta con sus necesidades, sus preocupaciones y sus miedos. Pero sobre todo, esto ocurre cuando eres capaz de hablar con ellos y te ganas su confianza. Cuando estableces una conexión emocional con ellos y te anticipas a sus preguntas e inquietudes, para finalmente facilitarles la llamada a la acción que estaban esperando.

"Considero que tiene una gran capacidad tanto organizativa como comunicativa. Activa tu motivación y consigue que te sientas ilusionado con el aprendizaje recibido. Transmite una gran profesionalidad. La impresión que me llevo es que es un gran experto en su campo"

Raquel Ruiz Folgado. Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV).

"Santiago posee una manera muy lúdica de explicar temas relativamente complicados. Es un gran comunicador y tiene una experiencia dilatada que hace muy interesantes todos sus cursos."

Maria Garcia Lopera. Economista.

**"Cáptalos rápido, pero mantenlos largamente interesados"
¡Aprende cómo conseguirlo!
Esta es la diferencia entre tener Éxito con tu Mensaje o no**

¿Por qué debería asistir a esta formación?

*¿Fácil o Difícil?
Fácil si se conoce el
Método adecuado*



Para poder comunicar un Mensaje con Éxito hemos de ser capaces de hacerlo en Forma de **Propuesta Única de Valor**.

Pero “destilar” los contenidos de nuestra propuesta **para que impacten y perduren** en la memoria de tu Audiencia **no es tarea fácil**. Ni tampoco es algo que debamos dejar a la improvisación del momento. Debemos de **haberlo preparado con anterioridad**.

Cuando preguntaron a Winston Churchill **cuánto le costaba preparar sus discursos** (sus Propuestas Únicas de Valor), éste contestó así:

*“Si deseas que hable durante **dos minutos**, me llevará tres semanas de preparación. Si deseas que hable durante **treinta minutos**, me llevará toda una semana prepararme. Pero si deseas que hable durante **una hora**... Estoy listo ya”*

Winston Churchill

*¿Por qué
no convence
Tu Mensaje?*

Los Mensajes no convencen porque no están alineados tres factores:

Formato – Objetivo – Duración

Para comunicar adecuadamente nuestro **Mensaje**, debemos dominar 3 Formatos:

- La Promoción (Pitch)** – Con una Duración de unos 30 seg y con el Objetivo de Captar la Atención
- El Discurso (Speech)** – Con una Duración de unos 3 min y con el Objetivo de Agitar el deseo
- La Presentación** – Con una Duración significativamente superior a las anteriores y con el Objetivo de llamar a la Acción

Por eso fallan tantas personas al comunicar el mensaje:

Emplean el Formato incorrecto para el Objetivo equivocado y en la Duración inapropiada. Desconocen que en cada formato se construye de manera distinta a los demás.

Ese es el **ADN del Método de Presentología** – La Ciencia de las Presentaciones, que contiene dos módulos:

Presentología para Atraer

Capta su Atención y agita el Deseo de quienes te escuchan.
Taller de Lenguaje de Impacto

En el **Taller Práctico “Presentología para Atraer”** desarrollarás en 8 pasos tu mensaje en los formatos de Impacto de 30 segundos y de 3 minutos con el fin de Captar la Atención y Agitar el Deseo de quienes te escuchan.

Presentología para Hablar en Público

No es sólo lo que dices, sino cómo lo Presentas.
Aprende a Exponer de forma Inolvidable

En el **Módulo Práctico “Presentología para Hablar en Público”**, aprenderás a Planificar, Producir y Poner en Escena tus mensajes en el formato presentación ante un grupo de personas.

¿A quién va dirigida esta formación?

El Taller de Lenguaje de Impacto ha sido especialmente diseñado para **equipos Comerciales, de Marketing o de Atención al Público y para Directivos, Emprendedores o Empresarios**, que tengan que comunicar su Mensaje, sus Proyectos o sus Ideas a otras personas....

Presentología Avanzada va dirigida a cualquier persona que tenga necesidad de

comunicar de una manera Única y Diferente su Propuesta de Valor y que con ella **desea persuadir** a su Audiencia para que siga sus instrucciones: léeme, atiéndeme, suscríbete, cómprame, escúchame, recíbeme...

En esta Formación los Asistentes **estructurarán su propio Mensaje para impactar** a su Audiencia.

Contenidos

En este **Taller Práctico de Lenguaje de Impacto** aprenderás a **desarrollar tu Propuesta Única de Valor en los formatos de 30 segundos y 3 minutos**, aplicando:

1. **El Lenguaje de Impacto**
 - a. En la Situación Actual... ¿Qué limita el Impacto de nuestros Mensajes?
 - b. Las 3 Razones por las que fracasamos
 - c. ¿Qué hemos de hacer para Solucionarlo?
 - d. Los 3 formatos que debemos dominar para Exponer nuestro Mensaje
2. **El Modelo de los 4 Equilibrios**
 - a. Problema vs Solución: Conoce cómo "vender" primero el problema y cómo hacer que ellos deseen tu solución
 - b. Concreto vs Abstracto: Conoce qué tipo de lenguaje llega a los demás y cuándo debes utilizarlo
 - c. Humanidad vs Habilidad: Conoce qué te hace creíble y consigue que conozcan qué es lo que impulsa tu interés
 - d. Tú vs Tu Competencia: Conoce cómo destruir los mitos y presentar tu opción como su mejor opción entre todas las disponibles
3. **Cómo presentar un caso de Éxito: El Modelo de la Zambullida**
4. **Cómo hablarle al Escepticismo (antes de que éste te hable a ti)**
5. **Anatomía de tu Propuesta Única de Valor**
Construye tu Propuesta Única de Valor
6. **Practica tu Propuesta Única de Valor en un Ejercicio Práctico**

Duración: 8 horas. Adaptable a otros formatos según necesidades

Puede impartirse en los siguientes idiomas:



castellano



inglés

*"La sabiduría consiste en saber cuál es el siguiente paso; la virtud, en llevarlo a cabo".
David Starr Jordan, Stanford University*

¡Aprovecha esta oportunidad para conocer este Taller único, y pon en práctica las *Técnicas del Lenguaje de Impacto* que han llevado al éxito a multitud de personas y organizaciones!

¿Quién imparte esta jornada de tan alto valor?



Santiago Pérez-Castillo, Interim Manager en activo.

Máster in Business Administration (MBA) por Anglia University de Cambridge • Máster of Science (MSc) en Engineering and Management of Manufacturing Systems por Cranfield University de Bedford • Ingeniero Industrial Superior especialidad Organización Industrial por Universidad Politécnica de Valencia.

Tras **más de 18 años de trayectoria empresarial en empresas familiares, PYMES y multinacionales** europeas, Santiago gestiona en la actualidad proyectos en calidad de Interim Manager para distintas empresas. En el ejercicio de su actividad, Santiago ha desarrollado **procesos de cambio en más de 25 organizaciones** pertenecientes a 15 sectores industriales distintos.

Siempre ha aplicado un **enfoque eminentemente práctico** y ha demostrado una gran capacidad de gestión de los cambios. Autor de diversos artículos y apariciones en diversos medios de comunicación.

Apasionado igualmente por el **desarrollo personal y organizacional**, Santiago ha intensificado su formación en habilidades directivas, en técnicas de Aprendizaje Acelerado y en Marketing y Comunicación obteniendo entre otros títulos la Certificación internacional TRAIN THE TRAINER, emitida por Success Resources Ltd.

La combinación de estas tres facetas suyas, como Experto en Gestión Empresarial, como apasionado y reconocido Formador de profesionales y como pionero en el Interim Management en España, hacen que ésta sea **una jornada única**, que para muchas empresas y profesionales **supondrá un antes y un después**.

“Santiago en sus cursos, capta el interés de los asistentes desde el primer momento, con acciones perfectamente diseñadas en las que sabe reforzar los puntos clave. Además, sus cursos combinan sus conocimientos acerca del tema junto con su experiencia en la empresa privada”.

Liliana Gilabert, Avanza Urbana Soluciones Formativas.

“Santiago es un gran profesional, riguroso con su trabajo y gran colaborador. La formación que impartió en la Fundación Valenciaport fue positivamente valorada tanto en la organización como por el alumnado, y en el desempeño de su role de formador, es clave no solo su trayectoria profesional y buen hacer, sino sus dotes para la comunicación, don de gentes y formabilidad. Es un lujo contar con profesionales de su calada”.

Pepa Ferrer Climent-Pallarés, Fundación Valencia Port.

“Santiago es un ejemplo de sentido común aplicado a la gestión. Contagia una gran tranquilidad y buen hacer en todos aquellos procesos en los que participa sin descuidar la orientación hacia los objetivos propuestos. Gran comunicador y con grandes dotes de liderazgo, aporta además grandes valores humanos y habilidades directivas en aquellos negocios que gestiona”.

Víctor Salvador Marco, Director I+D, ISTOBAL S.A.



¡Aprovecha esta oportunidad para hacer este **training único**, y conoce cómo se aplican las técnicas que han tenido éxito en multitud de personas y organizaciones!

“La sabiduría consiste en saber cuál es el siguiente paso; la virtud, en llevarlo a cabo”.

David Starr Jordan, Stanford University.

“De manera concisa, amena y práctica, comparte su entusiasmo por lo que hace y conoce. Es muy sencillo aprender y aplicar sus enseñanzas. Es honesto y no promete la luna, imparte un curso de astronauta y facilita los planos del cohete. Un remedio contra la apatía y el desánimo en el páramo del ámbito empresarial actual.”.

Florian Yubero-Garcia. Sales Manager and Director at Y&B.

“En estos tiempos de cambio tan profundo y que tanto oímos hablar de que lo que hace más falta es la confianza, es una suerte encontrar profesionales que la generen con su trabajo. Santiago Pérez-Castillo ha sido para mí uno de estos profesionales.”.

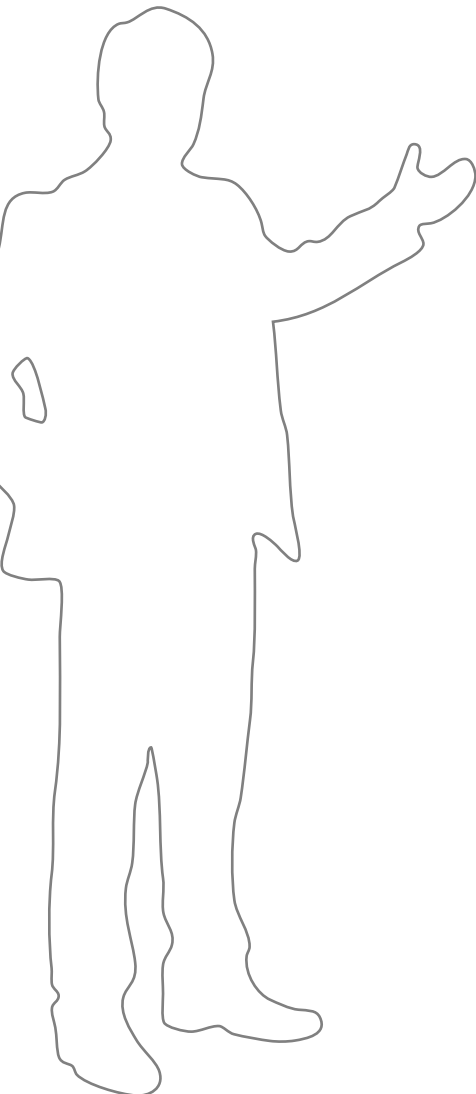
Santiago Martínez García. Grupo CSP.

“Santiago es un profesional riguroso con su trabajo y cercano en su trato. En su perfil como docente el resultado ha sido siempre un rotundo éxito y los alumnos siempre hablan de su formación como toda una experiencia incluso con el paso del tiempo. Para nosotros es un auténtico lujo contar con su colaboración”.

Roberto Bonilla Campillo. Florida Universitaria.

“Santiago un gran profesional, buen orador, buen profesor, ha sido muy interesante el seminario, lo recomiendo para todo el mundo, y así abrir los ojos sobre lo que nos viene. El taller práctico muy recomendable, pues si no hay práctica no acabamos de asumirlo y entenderlo. Bueno, es muy recomendable para todo el mundo.”

Antonio Tent. Empresario de hotelería.





**Interim
Management
Formación
Coaching empresarial
Conferencias**

formación
REKAPP

www.formacionrekapp.com
info@formacionrekapp.com
Móvil 656 33 31 47

