PORTAFOLIO DE COMUNICACIÓN

DISENNI
Innovation **consultant**

COMMUNICATION SKILLS

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación

DISENNI
Innovation consultant

COMMUNICATION SKILLS

Duración: 8 Horas

RESULTADO ESPERADO

Al finalizar el taller cada participante estará en capacidad de: Aplicar de manera efectiva herramientas de comunicación orales, corporales y emocionales que le permitan tener procesos de comunicación seguros, emotivos y empáticos.

OBJETIVO

Identificar y desarrollar habilidades de comunicación básicas para realizar labor comercial en diferentes contextos empresariales profundizando en la importancia de escuchar, observar y empatizar así como en la correcta presentación de su producto, servicio o modelo de negocio.

SUBTEMAS

El taller se fundamenta en el aprendizaje experiencial planteado por David Kolb y la aplicación de técnicas y juegos del arte escénico para desarrollar de habilidades de comunicación en los particpantes que les permita desenvolverse correctamente en diferentes contextos comerciales.

El desarrollo del taller se realiza en 16 horas con los siguientes contenidos:

- Lenguaje verbal y no verbal.
- En el juego como en la vida.
- Contextos nacionales e internacionales.
- Estructuración del discurso oral y escrito.
- Discursos enganchadores, empáticos y auténticos.
- Hablar en público.

APLICACIÓN COMERCIAL

Duante la labor comercial los empresarios cometen, sin saberlo, errores de comunicación que pueden influir en la decisión o intención de compra por parte del cliente, la mayoría de las veces sólo se presta atención a lo qué se dice y no al cómo se dice; habilidades básicas de comunicación como la escucha y observación, por no ser entrenadas correctamente, se desaprovechan e incluso algunas veces pueden perderse oportunidades por no utilizarlas adecuadamente, más aún si hablamos de escenarios internacionales donde es fundamental identificar , escuchar, observar, empatizar, comprender los ritmos y necesidades del contexto para aprovechar cada oportunidad de exponerse de manera impactante.

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación

DISENNI
Innovation consultant

PRESENTACIONES EFECTIVAS

Duración: 8 Horas

RESULTADO ESPERADO

Al finalizar el taller cada participante estará en capacidad de: diseñar, estructurar y presentar su servicio, producto o modelo de negocio de manera visual y oral frente a un cliente de manera clara, concreta y efectiva.

OBJETIVO

Fortalecer y mejorar el recurso visual y oral de las presentaciones que cada empresario realiza de su producto o servicio en el exterior, con el fin de optimizar el tiempo, ser más contundentes en la comunicación y tener más oportunidades de negocio.

TEMAS

El taller se fundamenta en el aprendizaje experiencial planteado por David Kolb y la aplicación de técnicas y juegos del arte escénico para desarrollar de habilidades de comunicación en los particpantes que les permita desenvolverse correctamente en diferentes contextos comerciales.
El desarrollo del taller se realiza en 16 horas con los siguientes contenidos:

Normas básicas para el diseño y manejo del PPT (Powerpoint)

- Recursos auditivos.
- Recursos Impresos.
- Expresión en la comunicación: influir, inspirar y enganchar.
- Recursos visuales.
- Lenguaje verbal y no verbal.

APLICACIÓN COMERCIAL

Durante la labor comercial es más efectivo ser concretos, claros, empáticos y seguir el hilo de una conversación, cuando el discurso oral y corporal está articulado con una presentación visual llamativa que apoye y genere recordación sobre el servicio, producto o modelo de negocio que se estápresentando. Además que contar con una presesentación efectiva permitirá comunicarse en igual medida con las personas auditivas, visuales y kinestésicas.

DISENNI
Innovation consultant

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación

DISENNI
Innovation consultant

PITCH

Duración: 8 Horas

RESULTADO ESPERADO

Al terminar el taller cada participante estará en capacidad de presentar de manera estructurada, concreta y clara el pitch de su empresa generando seguridad y confianza ante el cliente.

OBJETIVO

Estructurar el pitch de negocio de cada participante a partir de herramientas visuales y verbales que resalten la oferta de valor del modelo de negocio, servicio o producto ante posibles clientes, demostrando pasión al comunicar su discurso en corto tiempo generando interés en su interlocutor.

TEMAS

El taller se fundamenta en el aprendizaje experiencial planteado por David Kolb y la aplicación de técnicas y juegos del arte escénico para desarrollar de habilidades de comunicación en los participantes que les permita desenvolverse de manera impactante en diferentes contextos internacionales durante sus agendas comerciales, ruedas de negocios, workshops.

El desarrollo del taller se realiza en 16 horas con los siguientes contenidos:

- Tipos de pitch.
- Herramientas para construcción de pitch.
- Lenguaje verbal y no verbal.
- Habilidades de comunicación.
- Características de un pitch.
- Ventaja competitiva, oferta de valor.
- Propósito de la idea de negocio plasmada en un pitch.
- El pitch en el contexto internacional.

APLICACIÓN COMERCIAL

En ruedas de negocio, eventos de networking, agendas comerciales, es necesario tener clara la oferta de valor, proyecciones y cifras y modelo de negocio para enganchar y emocionar al interlocutor, en ocasiones no hay suficiente tiempo para la exposición del producto/por lo que se hace necesario marcar la diferencia con una presentación impactante que permita cumplir el objetivo planteado.

DISENNI
Innovation consultant

TALLER DE STORYTELLING

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación

DISENNI
Innovation consultant

TALLER DE STORYTELLING

Duración: 8 Horas

RESULTADO ESPERADO

Al finalizar el taller cada participante estará en capacidad de: Construir historias empáticas, enganchadoras y auténticas que generen conexión emocional entre el cliente y el servicio o producto a presentar.

OBJETIVO

Brindar herramientas a los participantes para que desarrollen el pensamiento creativo y estén en capacidad de construir historias empáticas y enganchadores con el fin de agregar valor a las presentaciones que realicen de sus servicios o productos en diferentes mercados.

SUBTEMAS

El taller se fundamenta en el aprendizaje experiencial planteado por David Kolb y la aplicación de técnicas y juegos del arte escénico para desarrollar de habilidades de comunicación en los particpantes que les permita desenvolverse correctamente en diferentes contextos comerciales.

El desarrollo del taller se realiza en 16 horas con los siguientes contenidos:

- Lenguaje, cerebro y contextos.
- Lenguaje verbal y no verbal.
- Pensamiento creativo.
- Dos hemisferios un solo cerebro.
- Estructura narrativa.
- Estilos de narración.
- Contextos y perfiles.

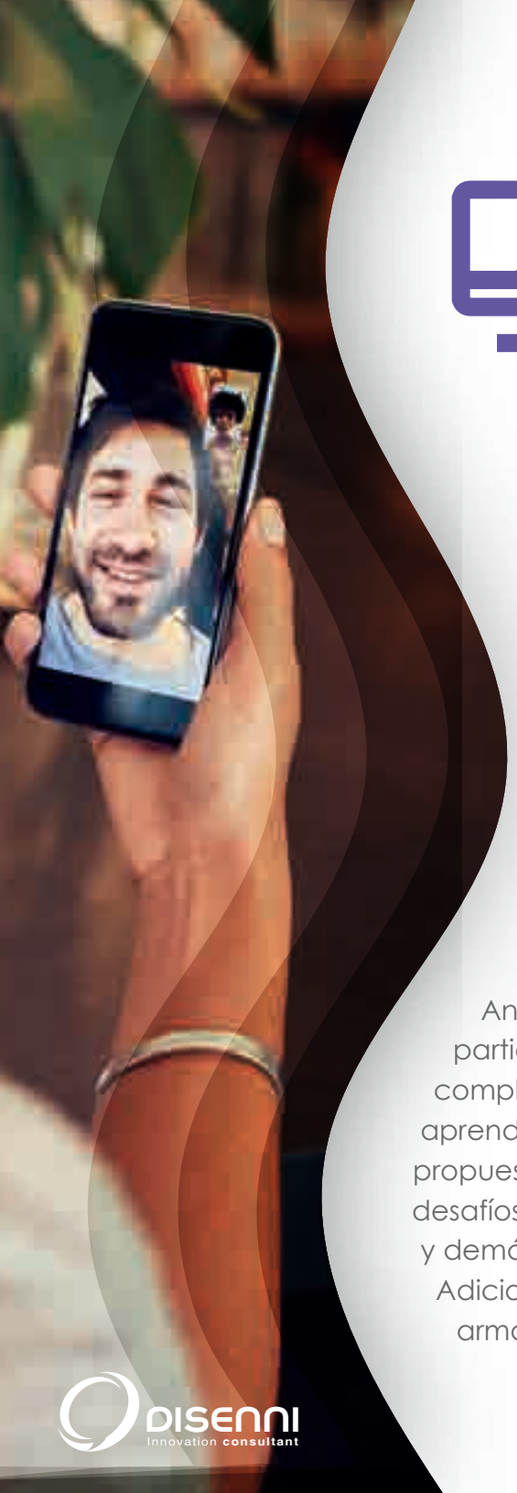
APLICACIÓN COMERCIAL

Durante la labor comercial es muy importante cómo se transmite el mensaje, el "como " es fundamental en cualquier porceso de comunicación, generar empatía a través de una historia permite la conexión emocional con el interlocutor por eso es tan importante construir historias pensando en los contextos internacionales en los que se va a presentar la marca. producto, servicio o modelo de negocio.

ENTRENAMIENTO PARA HABLARLE A PÚBLICOS EN AMBIENTES VIRTUALES

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación

DISENNI
Innovation consultant



ENTRENAMIENTO PARA HABLARLE A PÚBLICOS EN AMBIENTES VIRTUALES

Del escenario a la pantalla.
De lo presencial a lo virtual.

Duración: 16 Horas

8 sesiones de 2 horas cada una.

¿MATERIAL DE APOYO?

(E-books o artículos adicionales)
Antes de iniciar el entrenamiento cada participante recibirá un WorkBook para complementar y reforzar su trabajo su aprendizaje. Los ejercicios y actividades allí propuestos estarán alineados con los nuevos desafíos que propone el homeoffice, el telestudio y demás condiciones de comunicación virtual.
Adicional encontrarán un espacio para ir armando su bitácora de viaje.

DESCRIPCIÓN:

Comunicarnos en época de teletrabajo es doblemente desafiante al reto que nos supone hacerlo de manera presencial. La pantalla anula la posibilidad de contacto y disminuye la capacidad de relacionarnos, razón por la cuál el tiempo que se dedica a una conferencia, clase, reunión o cualquier otro tipo de encuentro laboral requiere especial atención para lograr cumplir con los objetivos propuestos en el tiempo establecido.

Según las cifras de percepción y penetración de teletrabajo en colombia, hasta el año 2018 existían 122.000 teletrabajadores cifra que se triplico entre el 2012 y el 2018 pasando de 4292 empresas a 12912.

Un espacio online, semi personalizado, sincrónico en el que a través de herramientas experienciales cada participante fortalecerá sus procesos de comunicación. En este nuevo tiempo, hablar ante una pantalla se convirtió en nuestro día a día y conectar con el público se hace fundamental para tener impacto y lograr los objetivos propuestos.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Coaches, consultores, lideres de equipo, gerentes, docentes, estudiantes, conferenciantes y todas aquellas personas que requieran comunicarse y conectar con un público a través de una pantalla.

¿QUÉ APRENDEREMOS?

Tres entrenadores. 8 módulos. 16 horas. Retroaliemntación diaria.
Durante el proceso trabajaremos en:

- Pensamiento creativo.
- La cámara y el back stage.
- La voz para la cámara.
- Lenguaje no verbal.
- Proyección y postura corporal.
- Exploración de la emoción.
- Exploración de la emoción II.
- Storytelling.
- Live con invitado

DISENNI
Innovation consultant

DISENNI
Innovation consultant