
Persuadir con presentaciones de alto impacto

Domina el power point



En el mundo de la empresa todo el mundo habla. Muy pocos consiguen que sus palabras sirvan.

Hablas para que te escuchen. Para que te entiendan. Para que compren tu idea. Para que digan que sí.

EL PROBLEMA

Y sin embargo, la mayoría no engancha, no se hace entender, no deja huella. Por eso pasa lo de siempre: ideas buenas que no avanzan, proyectos valiosos que nadie apoya, personas preparadas que pasan desapercibidas.

POR QUÉ AHORA

Sentimos decirte que la IA no va a hablar por ti en una entrevista, en una presentación de resultados o en una ponencia. Solo tú puedes enfrentarte a tus miedos y a tu público.

Los líderes son los que persuaden, y es más sencillo de lo que parece: solo hay que seguir el método que miles de personas ya han probado con éxito.

COMUNICAR BIEN NO ES UN DON

Es saber hacer cuatro cosas concretas, y practicarlas:

- Empezar con un buen gancho.
- Ordenar las ideas.
- Elegir palabras que se entiendan.
- Cerrar para que ocurra algo.

AQUÍ VIENES A

Hacer, diseñar, hablar, equivocarte, ajustar y repetir. Hasta que funciona. Hasta que te escuchan. Hasta que convences. Hasta que disfrutas hablando.

La diferencia no es el talento. Es el entrenamiento. Este programa no va de teoría convencional.

METODOLOGÍA

Cómo lo vas a hacer

Una jornada completa, de 9 a 5, en dos módulos. Con exigencia real, con resultados, con repetición hasta mejorar.

MÓDULO	CONTENIDO	DURACIÓN
01 Las bases	Técnicas de síntesis. Tu storytelling. Manejo de cifras y el relato. Cómo diseñar un power point.	2 h
02 La práctica	Ideación de una propuesta. Diseño. Exposición y simulación de situaciones profesionales. Exposiciones con feedback directo y corrección en vivo.	5 h

CONTENIDO

Cuatro competencias entrenadas en este orden: ninguna se explica, todas se practican.

01 Estructura que funciona. Apertura, desarrollo y cierre que atrapan.	02 Mensajes que se entienden. Ideas claras, ordenadas y memorables.
03 Comunicación que se ve. Ejemplos, historias y analogías.	04 Presencia que transmite. Cuerpo, voz y seguridad.

LA PRÁCTICA · TRABAJARÁS TRES DISCURSOS

Discurso racional Ordenar ideas y sostenerlas.	Discurso emocional Crear el clima adecuado.	Discurso de credibilidad Ganar compromiso.
--	---	--

**LO ESENCIAL,
RÁPIDO Y ÚTIL**

Cómo hacer para que nos escuchen, cómo estructurar un mensaje, qué diferencia a los que convencen y cómo usan el storytelling los que destacan.

EL CLAUSTRO

Quién te va a entrenar



Carlos Salas
PROFESOR Y DIRECTOR
ACADÉMICO

Más de 30 años viendo quién destaca y por qué. Ha entrenado a centenares de directivos, profesionales y equipos en empresas y escuelas de negocio.



Gonzalo Giráldez
PROFESOR Y FUNDADOR

Más de 25 años trabajando en comunicación con las mejores marcas, ayudándolas a construir mensajes que funcionan. Ha formado a cientos de directivos.

JUNTOS

Nuestro método es la base. Todos nuestros profesores están cualificados para acompañar a los directivos en el dominio de la persuasión, y todos trabajan dirigidos por el fundador y por el director académico de escuela71.

INFORMACIÓN

TARIFA

3.100 €

Por grupo, servicio de catering, café y agua incluido.

GRUPOS

Máx. 8 pers.

Es garantía de aprendizaje.

DURACIÓN

7 horas

Intensivas y exigentes. No se permiten dispositivos electrónicos.

LUGAR

En tu empresa

Para que tus equipos no pierdan tiempo, vamos a tu empresa.

Liderar se escribe con C de comunicación.

No te vamos a dar teoría bonita.
Te vamos a entrenar para que
funcione, y para que las cosas pasen
cuando presentas.

Crear el mensaje clave

Mejores comienzos

Frases más claras

Mensajes que se recuerdan

Ejemplos que se entienden

Más seguridad al hablar