



Entrenamiento  
personalizado

# La comunicación

Ser o no ser un buen comunicador...esa es la cuestión.

Bajo la filosofía de Gym of Skills TODOS podemos mejorar nuestras habilidades de comunicación con los demás. A nosotros nos gusta decir que no aceptamos la «excusa» (nosotros les llamamos los «es que's») de que «no soy buen comunicador». Bajo nuestro punto de vista: o no te ha apetecido hacerlo, o no te has marcado un objetivo realista, o no te han acompañado eficazmente.

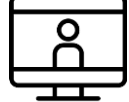






Ya sea en situación de presentación en público, en una reunión, en situación de «uno a uno», presencial o en remoto, oral o escrita, la capacidad comunicativa es una de las primeras que los demás advierten en nosotros y que más valoran a la hora de otorgarnos el rol de «líder». Por ello somos unos firmes convencidos de que vale la pena trabajarla, ya que influye muy decisivamente en nuestro impacto. Y nuestro impacto es decisivo en nuestros resultados.

Hemos adaptado los contenidos del programa grupal a un entrenamiento “*one to one*” personalizado y que se puede realizar en remoto, permitiendo una mayor flexibilidad.

# Objetivos

- **Organizar** nuestro mensaje. El orden de los factores sí importa en comunicación.
- Adquirir **seguridad** ante la audiencia y perder el miedo escénico. Aprender a disfrutar hablando ante los demás y presentando.
- Abordar las **creencias limitantes** que nos impiden expresarnos con mayor confianza. Adquirir conciencia de nuestros puntos fuertes.
- Mejorar nuestra **puesta en escena** para ganar impacto.
- Utilizar los **apoyos visuales** (Powerpoint, Flip chart, gráficos, etc...) a nuestro favor.
- Sacar partido de los **recursos tecnológicos** para comunicar en remoto
- Entender cuáles son los "**momentos mágicos**" de una presentación y explotarlos al máximo.

# Esquema de trabajo individual

- Se trabaja bajo entorno de presentación vía videoconferencia. 
- Y bajo presión de tiempo. 
- Se realiza una presentación, que se graba. 
- Se revisa la grabación inmediatamente de forma individual. 
- Se asumen retos. 
- Se abordan en la siguiente presentación. 
- Y así hasta 5 veces.
- A la semana siguiente el participante realiza una presentación propia por videoconferencia aplicando lo trabajado. Se graba y se revisa.
- De este modo, en un formato exprés (4+1 horas) se logra una mejora acelerada y muy evidente. Cada uno según su punto de partida y sus objetivos. 

# Módulos disponibles

## 1.- El estilo natural.

Dicen que tardamos 7 segundos en formarnos la primera impresión sobre alguien. En esta presentación “romperemos el hielo” y adquiriremos conciencia sobre nuestro estilo natural.

## 2.- La argumentación en base a beneficios.

Prestamos atención a alguien cuando somos capaces de verle el beneficio que obtendremos. Argumentar en base a características no es suficiente. Tenemos que hacer el esfuerzo de “traducir” las características en beneficios fácilmente comprensibles para el cliente.

## 3.- La estructura en N.

Churchill resumió su celebrada estructura de comunicación con la frase: “Diles lo que les vas a decir, díselo y diles lo que les has dicho”.

En nuestra comunicación debemos entender que la atención que nos prestan describe una N.

4.- **Simplificar el mensaje.** Del mismo modo que hay que aportar un plus de emotividad a nuestro mensaje técnico, trabajaremos también cómo hacer más fácil y comprensible el lenguaje específico de nuestras presentaciones para hacerlas más accesibles.

Para simplificar trabajaremos también los apoyos visuales en nuestras presentaciones (powerpoint, flip chart, vídeos,...). Lo principal, sin embargo, es entender que son precisamente eso: un apoyo.

## Módulos disponibles (II)

### 5.- Descubrir nuestra capacidad de flexibilidad e impacto.

A lo largo de nuestra trayectoria nos hemos ido construyendo un ámbito de comodidad comunicativa del que cuesta salir. Pero todos tenemos capacidades ocultas para ser memorables e impactantes. En este ejercicio teatralizado lo descubriremos.

### 6.- Gestión de preguntas (objeciones) y respuestas.

Las objeciones que aparecen durante (o al final) de nuestra presentación (o en una reunión) constituyen una gran oportunidad para poner la guinda en el pastel. Afrontarlas y gestionarlas con entereza nos dará un plus de impacto y reforzará nuestra credibilidad. Lo trabajaremos bajo una dinámica de “killer questions” que nos pondrán a prueba.

### 7.- El mensaje racional y el emocional.

Podemos comunicar de forma conformista, neutra, políticamente correcta y sin aristas o podemos **arriesgarnos, implicar emocionalmente a la audiencia, sorprenderles, hacerles vibrar y provocando acción o cambio.**

### 8.- Aprendiendo a usar el Storytelling.

El Storytelling es una de las técnicas más en boga en cuanto a presentaciones. Utilizarla con destreza nos hará ganar cercanía e impacto con nuestra audiencia. Abordaremos las nociones básicas para empezar a utilizar esta técnica.

# Precios

Gym of Communication  
en formato individual

- Sesión individual de 4 horas realizando 5 presentaciones
- Sesión individual de 1 hora realizando una presentación propia

**675€**

Fase SEGUIMIENTO

- Sesiones de coaching grupal
- Foro grupo en Redes Sociales

**Gratis**

*Nota: Los precios no incluyen IVA*

*Nota: En caso de inscribir a más de un participante, cada uno a partir del primero generará un descuento adicional del 5%*

# Contacto

Xavier Santigosa  
xsantigosa@gymofskills.com  
689 86 53 68

Francesc Bonet  
fbonet@gymofskills.com  
655 75 21 18



[gymofskills.com](http://gymofskills.com)