



## CÁPSULA DE ALTO RENDIMIENTO

### THEATRE AND BUSINESS

Herramientas para mejorar tu comunicación y proyección personal.

Fechas: 07, 09, 14, 16 de junio de 19:00 - 20:30

Destinatarios:

- Profesionales que quieran introducirse en el mundo de la venta.
- Profesionales de la venta que quieran actualizarse en herramientas que les permitan ser más eficaces en sus procesos de comunicación.
- Directores Comerciales que quieran adquirir herramientas para introducirlas en las formaciones de sus equipos de ventas, haciendo que sean acciones formativas creativas, divertidas, entretenidas y con un alto contenido formativo – experiencial
- Profesionales de diferentes ámbitos que quieran mejorar su capacidad expresiva y comunicativa.



## Descripción detallada del contenido

Todos intentamos comunicarnos con la mayor transparencia posible, no obstante, lo más importante es que nuestro mensaje llegue claro, y la impronta que dejemos en nuestro interlocutor, sea la que realmente queremos.

Para ello es necesario saber manejar nuestros recursos personales y evitar que existan confusiones. Es recomendable tomar conciencia del impacto consciente de nuestra comunicación y como controlarla.

El ser humano tiende a hablar y, a veces, le resulta difícil escuchar. En nuestra sociedad existe la tendencia a poner el foco del protagonismo en el “yo”. “Yo soy como soy”, “yo soy así”, “yo lo hago así y a quien no le gusta que se fastidie”, “yo soy el jefe”, “yo he de cumplir mi presupuesto de ventas”, “yo soy tu padre y punto”... Yo, yo, yo, yo. Y en el camino nos olvidamos, en ocasiones, de uno de los protagonistas del proceso de comunicación.

Hemos de ser conscientes de qué papel queremos que juegue nuestro interlocutor. Ha de existir un “tempo”, que nos ayude a “digerir” lo que nos están preguntando / explicando. Tomarnos nuestro tiempo y tras analizar toda la información que hemos recibido, dar una respuesta fiable para poder elaborar mensajes claros para el que lo recibe y, además, generar el impacto que deseamos provocar. Es lo más parecido a un baile de salón.

Estamos demasiado ocupados, centrados en nuestros problemas del día a día. La cotidianidad de lo urgente provoca que, con relativa frecuencia, desfocalicemos las relaciones con las demás, provocando que la comunicación no sea totalmente fluida ni fiable. De ahí, profesionales descontentos y desmotivados, directivos despistados, hijos desilusionados, padres perdidos.



Las técnicas que aplicaremos en este seminario están muy avanzadas en otros países de nuestro entorno, aquí se han puesto en marcha en algunas empresas. Ahora las ponemos a tú alcance.

La pretensión de estas técnicas es que, mediante ejercicios teatrales amenos y divertidos, todos podáis encontrar vuestros puntos fuertes y áreas de mejora, si las hubiere, para reforzarlos. El beneficio es que en la área profesional y privada, vuestra comunicación sea fluida, convincente, atractiva y os aporte, aún más, seguridad personal.

¿QUÉ PRETENDEMOS?

Estar distendidos al final de nuestra jornada laboral, haciendo una actividad lúdico-formativa.

Podría seguir hablando pero lo mejor es que lo disfrutéis “en vivo y en directo”. ¡¡¡Os esperamos!!!

#### Formadores:

**Montse Aguilera:** Fundadora del teatro de la Escuela Oficial de Idiomas en la Asociación de Alumnos de la misma y Directora del Teatro de l’Ateneu Barcelonès, hasta el año 2009.

Tiene a sus espaldas más de 25 años de teatro amateur, ejerciendo de actriz y de directora.

**Felipe Rodríguez.** Consultor, formador y coach en ventas. Colabora con empresas aseguradoras, sector financiero, prevención de riesgos laborales, transportes, consultorías de servicios y empresas de distribución, entre otras, en la formación específica de sus equipos de ventas. Colaborador habitual en Cámaras de Comercio e instituciones diversas.



Importe del curso: 165€ (IVA inc)

**Agentes comerciales colegiados, miembros del Club de Vendedores de Alto Rendimiento, y grupos de 2 o más personas 20% de descuento. (dtos. No acumulables). 132€ por persona (IVA inc).**

**Realizamos la gestión para que pueda bonificar la conferencia por los fondos de formación de la seguridad social de su empresa.**

Lugar de impartición del curso:

Cincómonos espai d'art.

C/Consell de Cent 283 - Barcelona

Inscripciones:

Email [luis.ocon@altorendimientoempresarial.com](mailto:luis.ocon@altorendimientoempresarial.com)