



## Curso de Storytelling para empresas

- Máximo de delegados: 6 personas
- Formadores por curso: 1 formador

### *Involucre a su audiencia de una manera persuasiva más apasionada usando el poder de una buena historia*

La información basada en datos tiende a hablar con el intelecto de las personas, mientras que las historias agitan su imaginación y alcanzan sus sentimientos.

Eso es lo que hace de las historias una herramienta tan poderosa para involucrar y motivar.

La narración de historias le ayudará a entregar sus mensajes de negocios de manera más convincente.

Le ayudará a comunicarse con pasión y a involucrarse directamente con los sentimientos de las personas.

Le equiparemos con las habilidades y la confianza para utilizar el poder de contar historias en los negocios.

### Objetivos del Curso

- El poder de contar historias
- Descubra su habilidad innata
- De-Mystify contando una historia
- Traiga hechos y cifras vivos
- Técnicas de cuentacuentos
- Creando una narrativa convincente
- Cómo estructurar una historia
- Haciendo presentaciones dinámicas
- Creando Buy-In
- Elementos de narración
- Oportunidades para la práctica



## Contenidos del curso

- ◆ El curso se adaptará para reflejar las necesidades de los delegados en el día.
- ◆ Incluiremos muchos de los ejercicios que se enumeran a continuación, y cualquier material adicional que los capacitadores consideren relevante.

## Entrada del delegado

- ◆ Tendrá la oportunidad de decir por qué ha venido y qué le gustaría quitar del día.
- ◆ Esto nos permite adaptar el programa para asegurarnos de que satisfacemos las necesidades de todos.

## Historia de la narración

Una breve discusión sobre cómo estamos programados para responder a las historias y cómo pueden ser herramientas poderosas para usar en los negocios.

## ¿Por qué contar historias?

La gente ama las historias y aquí exploramos la neurociencia detrás de por qué las historias resuenan con nosotros.

## Jumpstart Storytelling

- ◆ Sin más preámbulos, saltamos directamente al primer ejercicio de narración, invitando a los participantes a compartir una historia.
- ◆ Usando historias personales de su preparación, crearemos un ambiente emocionalmente expresivo para el resto del día.

## Elementos de narración

- ◆ Luego desaceremos las historias que la gente ha contado en términos de estructura y dispositivos de narración.
- ◆ Esto te ayudará a comenzar a apreciar que ya somos narradores naturales.

## Sentado alrededor de la mesa

Aquí los delegados se 'sentarán alrededor de la mesa' (¡Campfire!) Tejiendo elementos narrativos en una idea de negocio.



## Una perspectiva diferente

Usando cuentos de hadas y otras historias clásicas, la gente vuelve a contar la historia desde la perspectiva de un personaje (a menudo menor).

Luego observamos cómo esto afecta el poder de la historia y cambia la forma en que la escuchamos.

## La cosa más importante

Habiendo escuchado bastantes historias en este punto, observamos lo que la gente recuerda, cómo lo recuerdan.

También exploramos la pregunta:

- *¿Puedes cambiar el mensaje?*
- *¿Por qué querrías?*
- *¿Qué impacto tendría eso?*

## Trayendo datos vivos

- ◆ Datos y hechos por sí solos no son suficientes.
- ◆ Aquí observamos lo fácil que es hacer suposiciones y malas interpretaciones a partir de hechos incompletos, información abierta y piezas del rompecabezas que no se conectan.
- ◆ Miramos cómo utilizar sus datos y hechos para contar la historia que desea en lugar de dejarla al azar.

## Técnicas de Storytelling

- ◆ La mayor parte del día se dedicará a introducir una variedad de técnicas de narración diferentes que han demostrado ser eficaces en los negocios.
- ◆ Le ofreceremos la oportunidad de aplicar esas técnicas a sus propias situaciones y desafíos.
- ◆ La elección de la técnica dependerá de los requisitos específicos de los participantes.

## Conectivos

Un vistazo a cómo las frases conectivas mejoran las historias y pueden generar anticipación o tensión.



## Analogías

Los delegados practican la creación de analogías que ayudan cuando tienen que entregar información objetiva / números / datos para ayudar a que el material sea accesible. Este ejercicio también puede mirar el "significado" detrás de los números.

## Estructura de la historia

Aquí presentamos una variedad de estructuras de historias, y elegiremos tres para demostrar en función de lo que sería más apropiado para los delegados en el día.

## Desafío de negocio

- ◆ Inicialmente, trabajando en parejas, los delegados elegirán una idea de negocio para la cual desean comprar.
- ◆ Usando una de las estructuras de la historia que más se ajuste a su estilo personal, escribirán y presentarán una historia, construyendo un caso convincente para su idea.

## Resumiendo

- ◆ Para sacar el día a una conclusión, reflexionamos sobre la experiencia (la historia) del día y las herramientas que se exploraron.
- ◆ Tendrás la oportunidad de compartir con el grupo tus mejores momentos del día.
- ◆ ¡Y cómo usarás tu herramienta de narración favorita en los próximos siete días!
- ◆ Identificará qué le impedirá poner esto en práctica y qué apoyo necesita para seguir adelante.
- ◆ Repartiremos documentos para apoyar el curso.
- ◆ Obtendrá copias de los repartos pertinentes para recordarle el trabajo del curso.

## Apoyo continuo

Dos semanas después del curso, uno de sus capacitadores lo llamará para ver cómo le va.

Tendrá acceso por correo electrónico y por teléfono a ambos capacitadores.

También tendrás acceso a una página web del curso que contiene:



- Folletos utilizados durante el curso.
- Nuevo material de apoyo.
- Documentos PDF
- Lectura recomendada
- Enlaces a nuestros videos favoritos.

Para saber más llámenos puede llamarnos **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a [hola@nanagonzalez.com](mailto:hola@nanagonzalez.com)