

# Comunicar Con Impacto



¿Crees que comunicar bien es un don o crees que es una habilidad que se puede aprender y desarrollar?

Si eres de los segundos ¡Enhorabuena: Este Programa es para ti!

Possiblemente conocerás la historia del político ateniense, Demóstenes.

Demóstenes era tartamudo, lo cual era un grave problema para convertirse en una persona influyente como él deseaba. Tras un sonado fracaso en su primera intervención pública, se obligó a corregir su tartamudez llenándose de piedras la boca y poniéndose un cuchillo entre los dientes. También se iba a gritar a la orilla del mar para fortalecer sus pulmones.

Fue un esfuerzo de años, que le valió la recompensa de que sus discursos fueron ovacionados en vida por miles de personas y aún hoy, 2000 años después, no solo es reconocido como el mejor orador de la Grecia Antigua sino como el mejor orador que nunca ha existido y uno de los personajes más destacados de la historia.

Incluso hoy en día usamos la expresión “efecto Demóstenes” o “hablar como Demóstenes” para referirnos a la entrega y fuerza de voluntad que necesitamos poner para lograr la excelencia en la comunicación, porque sabemos que es posible. Y tú, ¿aceptas el reto de convertirte en una persona que logre comunicar con impacto como Demóstenes?

# Objetivos del programa

## Descubrir

- Todo lo que subyace en la comunicación humana: modelos mentales, creencias/ideas preconcebidas, etc.
- La inevitable subjetividad en la comunicación y cómo minimizar este hecho.
- Que todas las personas podemos ser grandes comunicadoras.

## Incorporar

- Herramientas, estructuras y modelos que nos ayuden a salvar el gap inevitable entre nuestro mundo interno y lo que comunicamos externamente.
- Manejo de la Comunicación No Verbal y superación del miedo escénico.
- Habilidades de impacto e influencia.
- Técnicas de storytelling .
- Uso de soporte visuales.

## Practicar

- Practicar y aplicar modelos de comunicación a diferentes contextos: comunicación a equipos (reuniones), comunicación en público (charlas, exposiciones), en entornos técnicos (uso de jerga), a un Comité de Dirección (selección de datos e información), etc.



# Contenidos

## MÓDULO 1: Presentación del programa

- Dinámica de inicio.
- Nuestra actitud.
- Qué es lo que comunica: Concepto de “mapa y territorio”.

### Preparando la charla

- QUÉ DECIR: Definir qué quiero conseguir y cómo sabré que lo he conseguido.
- Pensar con una dirección: ¿Tengo un objetivo válido? ¿Cuál es mi “para qué más” – meta objetivo –?
- Análisis y adecuación del mensaje al colectivo.
- Qué resultado pretendo conseguir y cómo lo conseguiré: objetivo + mensaje+ estrategia argumentativa = resultado.
- Seleccionar la información a transmitir en función del tiempo que disponemos.
- Preparación en grupos de una Comunicación acorde a la estructura trabajada. Feedback del consultor y del grupo.
- Estilos de Impacto e Influencia: análisis de 4 estilos para impactar e influir. Análisis de secuencias de películas.
- Preparación en grupo de una comunicación para practicar los 4 estilos. Feedback del consultor y del grupo.

## MÓDULO 2: La comunicación no verbal

- Comunicación verbal vs. Comunicación no verbal.
- El No Verbal como la manifestación de la actitud y el trasfondo emocional.
- CÓMO DECIRLO: La comunicación no verbal.
- Cómo influye en la emisión del mensaje.
- Ejercicios prácticos para trabajar el lenguaje corporal.
- Ejercicios prácticos para trabajar con la voz.
- Otros elementos a considerar: el uso de los espacios.
- Análisis de vídeos.
- Presentación individual de 2'. Feedback del consultor y del grupo.

## MÓDULO 3: Storytelling

- Recursos para captar la atención.
- Técnicas de Storytelling.
- Pautas de concentración y control del tiempo.

## Soportes visuales

- Cuándo son necesarios.
- Cómo utilizarlos: ejemplos de uso correcto e incorrecto de los soportes.
- Diferentes soportes que podemos utilizar más allá del PowerPoint.
- Análisis de ejemplos ofrecidos por los participantes.
- Presentación individual (3-5'). Feedback del consultor y del grupo.

## Cierre del programa

# Dirección del programa

## Nuria Povill

Socia directora de Solorelatio

- Experta en comunicación.  
Desde hace más de 30 años imparte  
programas de comunicación en  
público y asesora individualmente  
a personas que han de dictar conferencias  
o presentar eventos.
- Consultora en desarrollo organizacional  
en empresas del sector privado, público  
y del ámbito familiar.
- Certificada en Mentoring  
por la Escuela de Mentoring.
- Especialista Acreditada en coaching  
relacional, por el Instituto Relacional.



### PLT ALUMNI

Todos las personas que participen en el Programa tendrán acceso a la comunidad de alumni formada por todos los participantes de los programas PLT de Solorelatio que se hayan adscrito.



### Certificado Digital del Programa

Todas las personas que participen en el Programa recibirán un certificado digital de participación y aprovechamiento emitido por Solorelatio y que podrán imprimir e incluir en sus perfiles de RRSS.

**Solorelatio**

Vía Laietana 59, 5º-1a.  
08003 Barcelona

+34 611 773 612  
[equiposolo@solorelatio.com](mailto:equiposolo@solorelatio.com)