

¿CLIENTES O PÚBLICOS?

CONTENIDOS Y EXPERIENCIAS DE MARCA

II Foro Cultura & Empresa

22 de noviembre Jornada práctica de Talleres

Liderazgo - Escucha - Presentaciones - Desarrollo de Proyectos

#FOROCULTURAEMPRESA

actúa empresa

elmuro

www.foroculturaempresa.com

www.actuaempresa.com

actúa empresa elmuro

Taller de
HABILIDADES DE ESCUCHA / RELACIÓN CON CLIENTES Y SOCIOS

A veces las relaciones comerciales fracasan porque nos empeñamos en vender "nuestro libro" sin escuchar verdaderamente lo que nuestro/a interlocutor/a nos está pidiendo. Si necesitas claves para conectar mejor y más rápidamente, no dejes pasar este taller.

Un/a profesional de la escena propondrá ejercicios grupales que se usan habitualmente en la práctica escénica y que han sido adaptados para la práctica empresarial para potenciar la energía, la atención, la escucha y la conexión con mi interlocutor/a en diferentes situaciones comunicativas, laborales y/o comerciales.

Dirigido a:
Profesionales del ámbito empresarial
que quieran optimizar la comunicación con sus clientes y socios potenciando la escucha, la presencia y conexión a través de técnicas teatrales adaptadas para su aplicabilidad en el ámbito empresarial.

Contenidos y estructura

El taller propuesto realiza un recorrido introductorio por las habilidades para comunicar de forma eficaz, empática y atenta, ya sea ante un grupo interno (compañeros, directivos…) como externo (clientes, prensa…).

Cada una de las partes propuestas contiene a su vez claves concretas, que se trabajarán con ejercicios prácticos y sencillos.

1. Prepararnos antes de comunicar

PREPARAR CUERPO Y VOZ

Nuestro cuerpo y nuestra voz son nuestras principales herramientas para comunicar. Si las cuidamos y preparamos nos será mucho más fácil comunicar sin nervios y tensiones indeseables.

SUBIR LA ENERGÍA

Adecuar nuestra energía a la situación nos dará capacidad para conectar y transmitir nuestro mensaje de manera eficaz.

RECONOCER EL ESPACIO

Controlar los elementos que componen el espacio donde vamos a comunicar nos dará seguridad y control de la situación

2. Gestión de imprevistos y objeciones en negociaciones y procesos de venta

CONEXIÓN Y ATENCIÓN: SABER DAR Y SABER RECIBIR

Trabajar la conexión y la atención con nuestros interlocutores es esencial para comunicar de manera efectiva: cuidando por igual los momentos de dar y de recibir información.

INTEGRACIÓN DE LO IMPREVISTO Y HERRAMIENTAS CREATIVAS

Conocer y entrenar herramientas creativas nos permite reaccionar ante lo que ocurre en el momento, más allá de lo esperable y previsto.

ACEPTACIÓN E INCORPORACIÓN DE PROPUESTAS Y OPINIONES AJENAS

En la capacidad para escuchar, integrar y reaccionar ante las propuestas y opiniones que nos proponen nuestros interlocutores reside gran parte del éxito de una buena negociación o una buena venta.

GESTIÓN DE EMOCIONES QUE ENTRAN EN JUEGO EN EL PROCESO

Ninguna comunicación es exclusivamente informativa. Siempre hay emociones en juego. Cuanto más conscientes logremos ser de ellas y cuanto mejor sepamos darles respuesta, más control tomaremos sobre el proceso de negociación o venta.

3. Prácticas de comunicación con notas personalizadas

De entrada se hará repaso de lo trabajado en la jornada anterior. Las mismas presentaciones que se realizaron al inicio se repetirán incorporando las notas recibidas y los ejercicios y claves trabajadas. El/la profesor/a dará feedback a cada participante en base a las claves trabajadas y se cerrará la sesión con una puesta en común de conclusiones

Qué conseguimos

Capacitarnos para diferentes situaciones comunicativas

Claves prácticas y útiles para realizar presentaciones en público (ya sea ante un comité de evaluación, en una venta o negociación con clientes…).

Entrenar en habilidades esenciales para comunicar y que el teatro lleva siglos empleando

Atención, presencia, gestualidad, gestión de emociones, creatividad e improvisación….

Obtener diagnóstico personal de fortalezas y puntos de mejora

Cada asistente hará presentaciones y recibirá del profesor notas evaluativas de diagnóstico en base a las claves aprendidas.

Una experiencia práctica, divertida y… ¡muy útil!

El talleres es claramente práctico y divertido, con participación de todo el grupo y ejercicios pensados para que tengan clara aplicación en la práctica laboral.

Cómo lo hacemos

Partimos de una fusión sólida y única
TEATRO+EMPRESA

Ponemos en valor la experiencia de más de 20 años en producción y creación teatral y de eventos culturales para empresas e instituciones públicas, unida a una experiencia análoga en Dirección de marketing y comunicación de empresa.

Investigamos para asegurar la utilidad de lo que enseñamos
METODOLOGÍA PROPIA CON TÉCNICAS TESTADAS

Las prácticas teatrales no se emplean tal cual como se trabajan con actores. Hemos puesto a prueba cada ejercicio y los hemos ido adaptando para asegurar su utilidad en el ámbito del trabajo diario.

Empoderaramos a nuestros alumnos/as
CLAVES Y EJERCICIOS AUTOADMINISTRABLES

Los contenidos teóricos se traducen en claves memorables y ejercicios auto-administrables de manera que los/as asistentes puedan seguir aplicando lo aprendido en el día a día, una vez finalizado el taller.

Notas personales, incluso en talleres grupales
EJERCICIOS GRUPALES + DIAGNÓSTICO INDIVIDUALIZADO

Durante los talleres en grupo los ejercicios están pensados para que participe activamente todo el grupo y también para identificar fortalezas y oportunidades de mejora de cada uno/a.

Imparten los talleres profesionales de teatro, con amplia experiencia pedagógica

PROFESIONALES DE LAS ARTES ESCÉNICAS

Imparten los talleres actores y actrices, directores de escena, dramaturgos…) con experiencia en la docencia en el ámbito de la empresa.

El teatro no es fingir. Entrenamos la autenticidad

POTENCIACIÓN DE RASGOS NATURALES

La credibilidad en escena parte de lo auténtico. Partimos de los rasgos expresivos de cada alumno/a para potenciarlos y reducir muletillas, gestos mecánicos o falsos, movimientos innecesarios…

La conexión con el público, pilar básico de nuestra metodología

ATENCIÓN Y ESCUCHA AUTÉNTICA

Creemos que una buena comunicación estriba en gran medida en que seamos capaces de poner el foco fuera de nosotros mismos (nuestras inseguridades, miedos, dudas…) y atentos a conectar con nuestros interlocutores.