



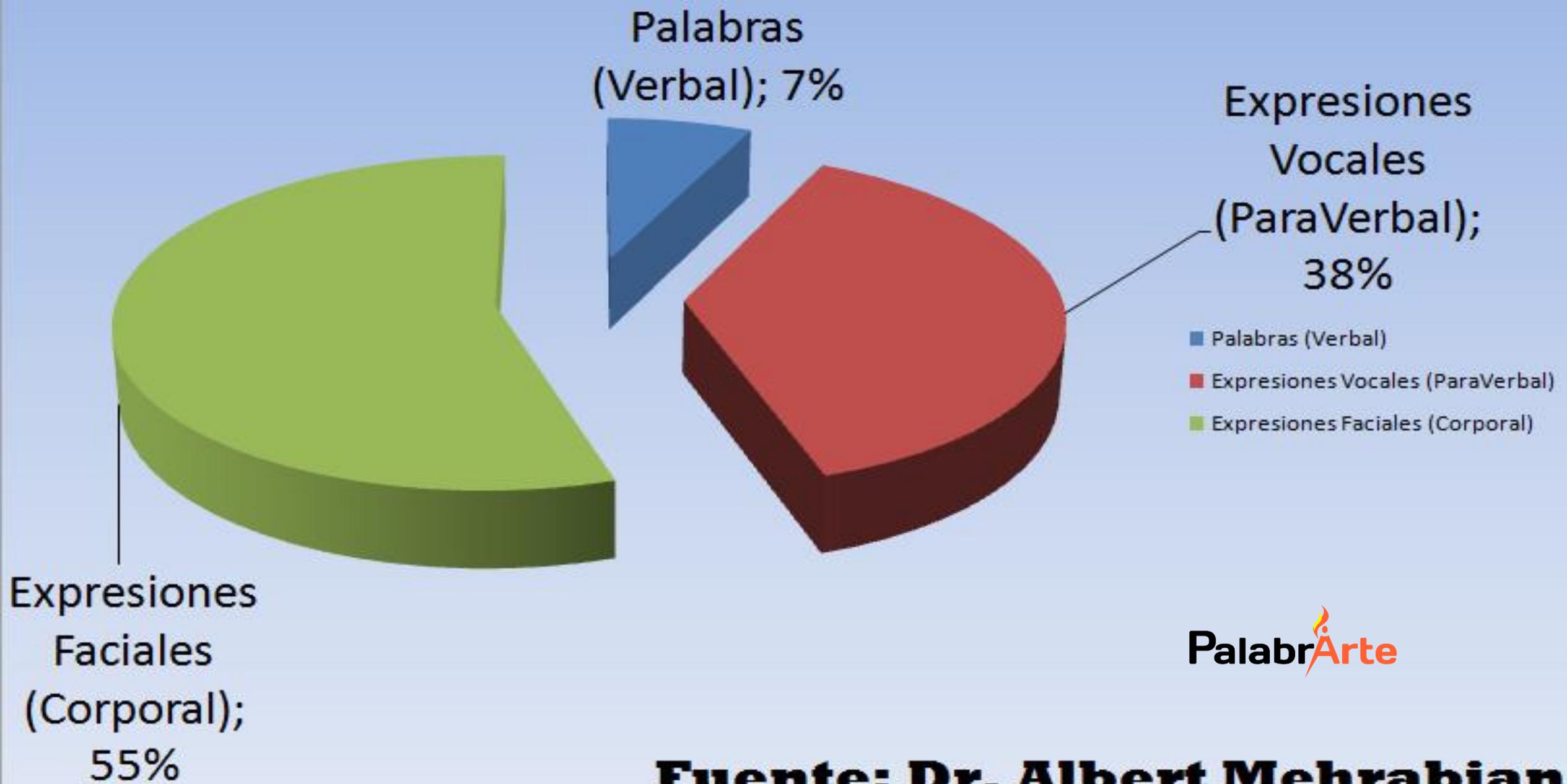
Entrenamos a los mejores

www.palabrarte.org



PalabrArte

FACTORES Y RECURSOS
QUE INTERVIENEN
EN LA ORATORIA
DE GRAN IMPACTO



PalabrArte

Fuente: Dr. Albert Mehrabian

University California Los Angeles

➤ La Mirada y el Rostro

dinámica

✓ El golpe de energía

✓ La risa y la sonrisa

✓ La querencia

PalabrArte

A close-up photograph of a person wearing a dark grey, pinstriped suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. The person's right hand is held open, palm facing forward, with fingers slightly spread. Their left hand is clenched into a fist, with the thumb tucked in. The background is plain white.

➤ Las Manos y los Brazos

- ✓ Factor cinético
- ✓ Manos arriba
- ✓ Muletillas



➤ El Cuerpo

dinámica

- ✓ La energía viene de abajo
- ✓ Posición corporal
- ✓ Posición en el escenario
- ✓ Muletillas

A hand in a pinstriped suit sleeve holds a black microphone. In the background, a small figure of a man in a suit is shouting with his hands to his face. The background is a plain, light-colored wall.

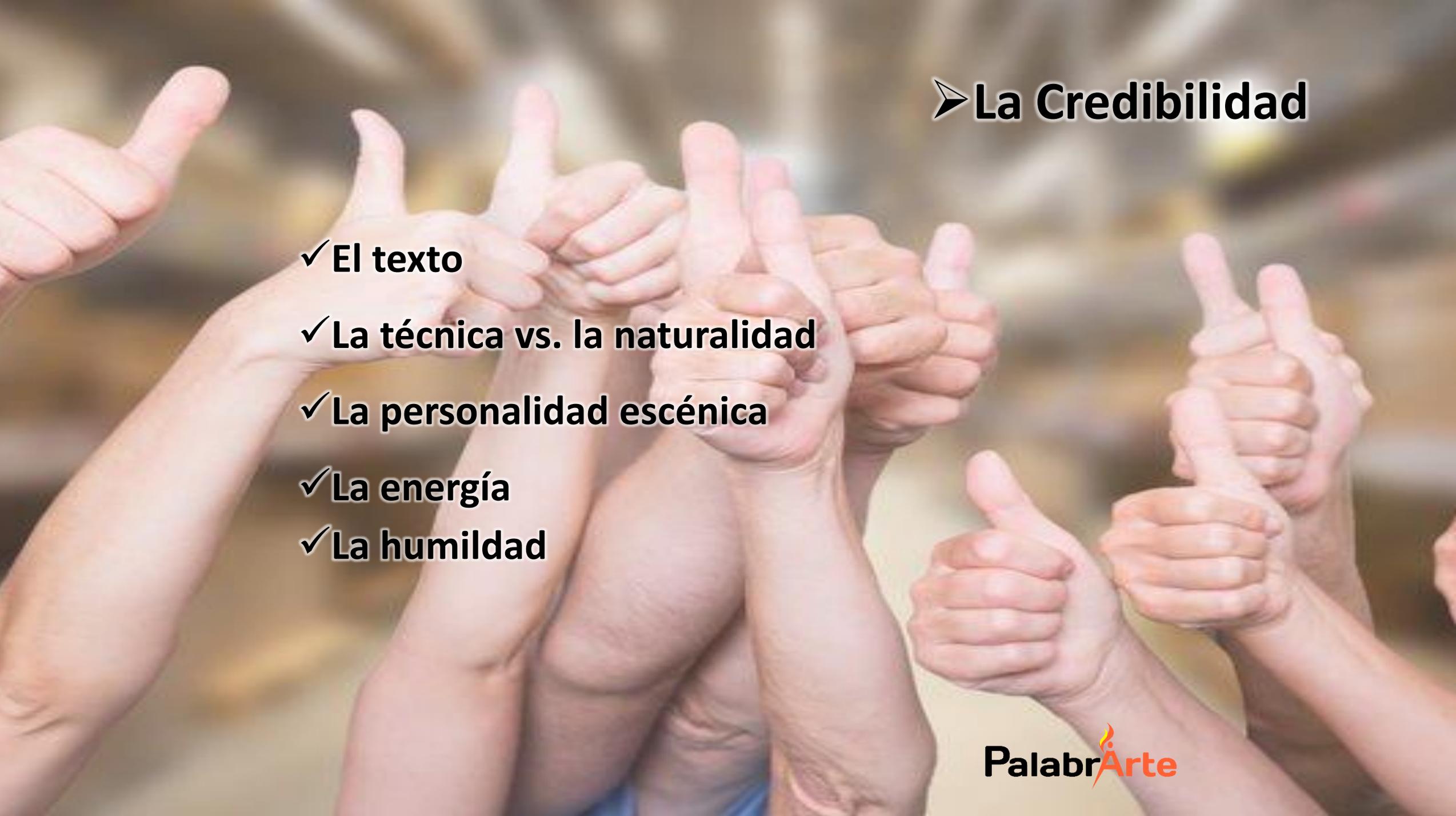
➤ La Voz

- ✓ **Cuerpo sonoro y la intención**
- ✓ **Volumen**
- ✓ **Tono alto y bajo**
- ✓ **Pausas y silencios**

➤ Paraverbal

- ✓ La partición de sílabas
- ✓ La velocidad y los ritmos
- ✓ Énfasis de las palabras en la frase
- ✓ Las metáforas y la imaginación
- ✓ Cambio de tono

Hace referencia a las variaciones en el uso de la voz. ... Son los cambios de voz, las entonaciones, el énfasis que le ponemos a las palabras, la velocidad con la que hablamos, pausas, sincronía con la comunicación verbal y no verbal



➤ La Credibilidad

- ✓ El texto
- ✓ La técnica vs. la naturalidad
- ✓ La personalidad escénica
- ✓ La energía
- ✓ La humildad

Tu credibilidad no depende
de lo que digas sino
de lo que vivas
en el escenario

➤ Escuchar

Dinámica.. Escuchar al cliente debe ser lo primero

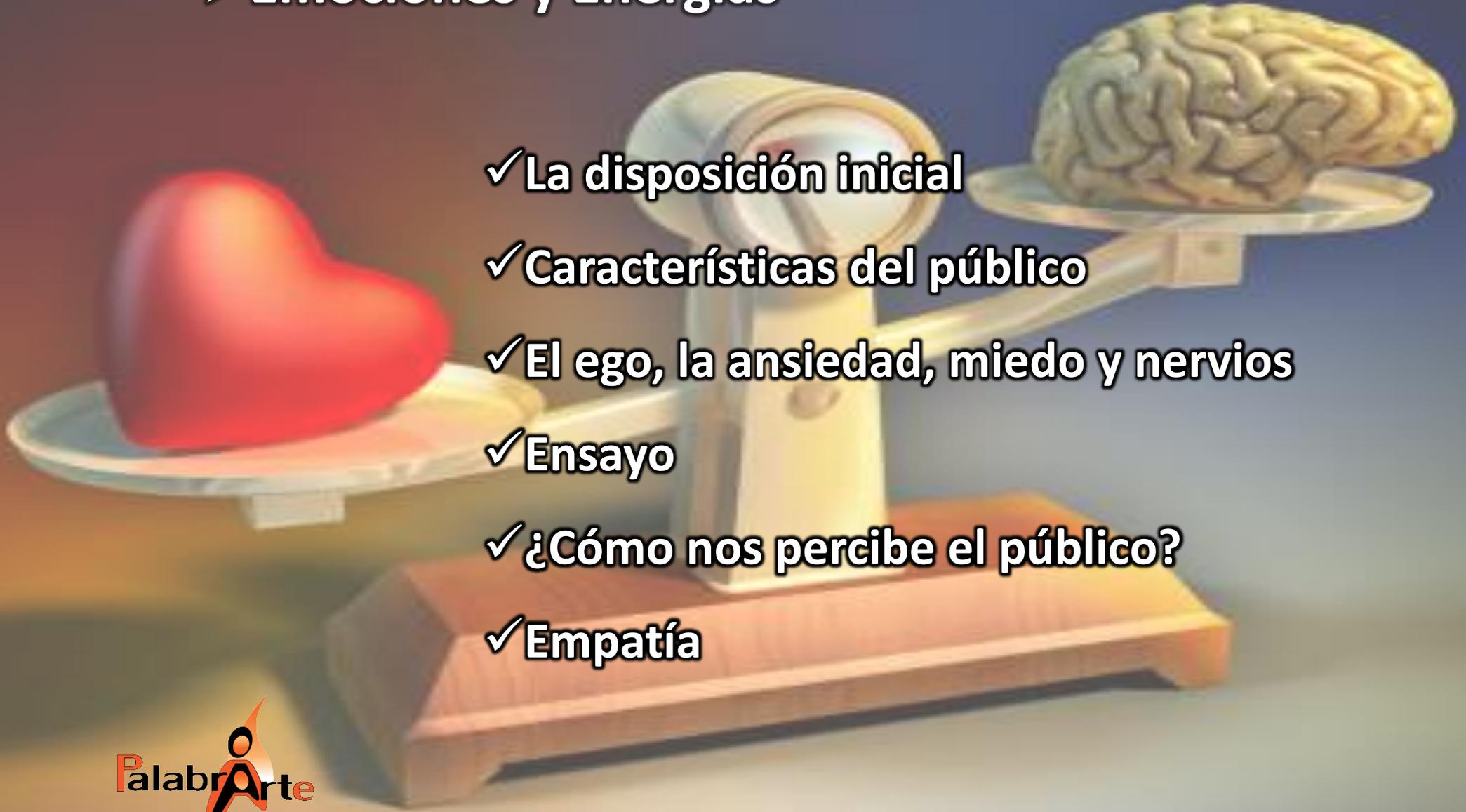
- ✓ El escucharse a uno
- ✓ El retorno y el ojo analítico
- ✓ Vengo, estoy, voy
- ✓ Escuchar con los ojos (gestos)



El que habla repite
el que escucha aprende

Dalai Lama

➤ Emociones y Energías

- 
- ✓ La disposición inicial
 - ✓ Características del público
 - ✓ El ego, la ansiedad, miedo y nervios
 - ✓ Ensayo
 - ✓ ¿Cómo nos percibe el público?
 - ✓ Empatía

**No pasa nada por sentir mariposas
en tu estomago.
Sólo enséñales a volar en formación.**

Rob Gilbert

**El mundo está hecho de historias
no de átomos.**

Muriel Rukeyser

➤ Storytelling

- ✓ La construcción de la historia
- ✓ La conciencia escénica
- ✓ El enganche inicial
- ✓ La puesta en escena

Una emoción en el escenario
vale más que
mil palabras

Elaboración de un Pitch

PalabrArte
FELICIDAD CORPORATIVA

Tipos de PITCH



Comercial

Inversión

Reclutamiento

Competencia

PITCH COMERCIAL

01

OBJETIVO:

- VENDER, punto!

PÚBLICO:

- Clientes
- Distribuidores
- Agencias de Medios y PR

TÉCNICA CVB

Características

Describen hechos / datos
acerca del producto.

Ventajas

Muestran la forma en que se pueden utilizar
los productos, servicios o características,
ó cómo pueden ayudar al cliente.

Beneficios

Muestran la forma en que la
solución satisface las necesidades
explícitas expresadas por el cliente.

Facilitamos la elección/decisión: CVB

LLAVE DE TITANIO

Características: **PESO**

Valor de la característica: **1,5 gr**

Traducir la característica en
ventaja de producto:

MUY LIGERO

**10 VECES MAS LIGERO QUE
UNA LLAVE DE METAL**

Traducir las ventajas en
beneficios para el cliente

**FACILIDAD PARA LLEVAR UN
MANOJO DE LLAVES EN BOLSO
/BOLSILLO**



Facilitamos la elección/decisión: CVB

LLAVE DE TITANIO

Características: **COLOR**

Valor de la característica:
COLORES DIPONIBLES

Traducir la característica en
ventaja de producto:
FACILIDAD DE IDENTIFICACION

Traducir las ventajas en
beneficios para el cliente
**PERMITE ASIGNAR UNA LLAVE
POR PUERTA
EVITA DAÑAR LAS PUERTAS Y
CERRRADURAS AL USAR LA
LLAVE CORRECTA**



Producto

Lista de tus productos desglosada desde su categoría hasta el ítem o producto final

Característica

Son las características técnicas, o los datos, o la descripción detallada: peso, color, textura, olor, sabor, empaque, etc.

Ventaja

Expresa la forma en que se puede usar el producto y/o cómo las características del producto pueden ayudar al cliente

Beneficio

Muestra como esas ventajas pueden satisfacer una necesidad explícita del cliente.

Generalmente:

- Ahorro de dinero
- Ahorro de tiempo
- Conocimiento
- Eficiencia en los procesos
- Rentabilidad
- Clima laboral

Producto

Lista de tus productos desglosada desde su categoría hasta el ítem o producto final

Característica

Son las características técnicas, o los datos, o la descripción detallada: peso, color, textura, olor, sabor, empaque, etc.

Ventaja

Expresa la forma en que se puede usar el producto y/o cómo las características del producto pueden ayudar al cliente

Beneficio

Muestra como esas ventajas pueden satisfacer una necesidad explícita del cliente. Generalmente, Ahorro de dinero, Ahorro de tiempo, Conocimiento, Eficiencia en los procesos, Rentabilidad, Clima laboral

Dinamica #1

Reglas del juego

TIP: mientras esté sonando la música incorpora a tu pitch las observaciones que recibiste en el Feedback anterior.

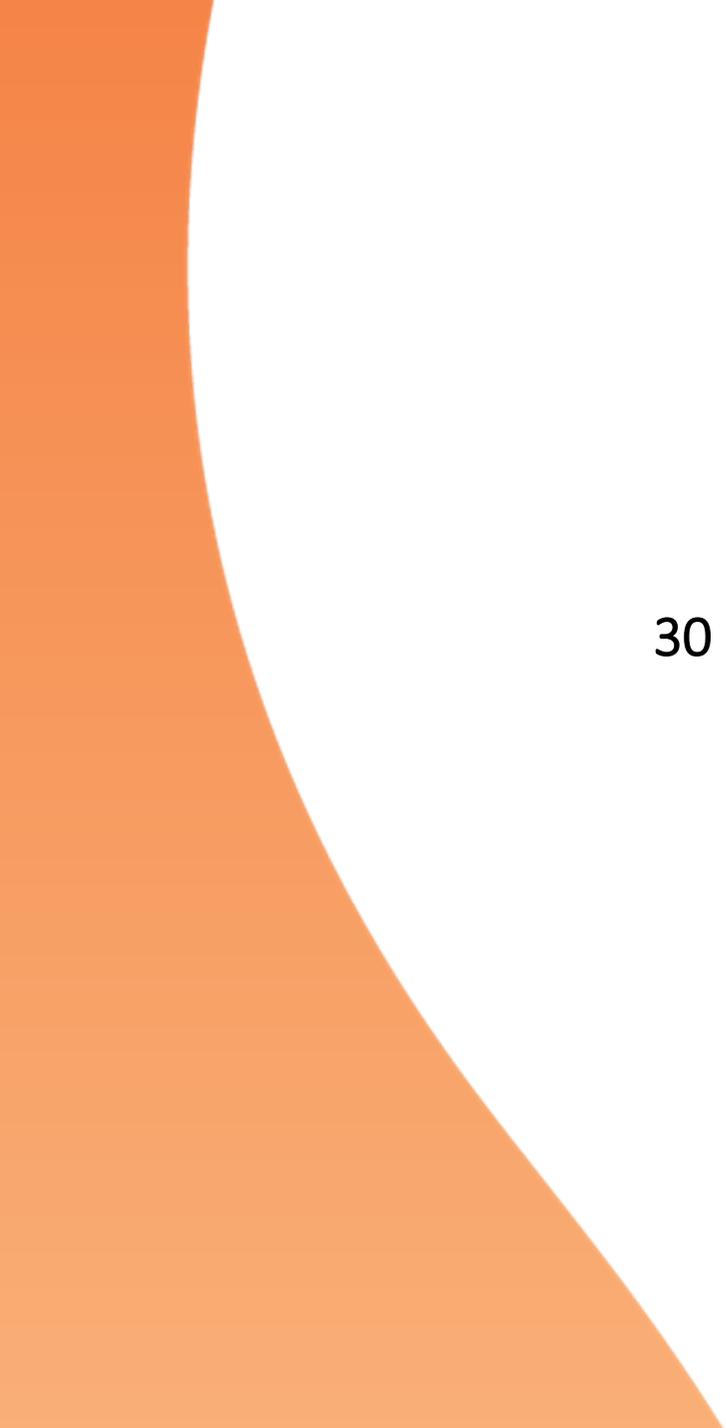
1. Siempre que esté sonando la música vamos a **caminar**
2. Siempre que caminemos debemos hacer contacto visual **continuo**
3. Cuando la música deje de sonar debemos hacer pareja con la persona más **cercana**.
4. Cada pareja debe **jugar** piedra, papel y tijera, la persona que gane será la primera en iniciar su pitch. Si hay empate deben jugar piedra papel y tijera hasta que haya un ganador.

Dinamica #1

Reglas del juego

TIP: mientras esté sonando la música incorpora a tu pitch las observaciones que recibiste en el Feedback anterior.

1. Quien inicia el pitch tiene máximo **1 minuto** para decirlo. Jaime dirá **!!TIEMPO!!**
*Piedra gana a tijera *Tijera gana a papel *Papel gana a piedra
2. Luego de **!TIEMPO!** la persona que escuchó el pitch tiene 30 segundos para darle Feedback a su pareja teniendo en cuenta el modelo CVB.
3. En seguida sonará **!TIEMPO!** para indicar que ahora es la otra persona la que tiene máximo un minuto para decir su pitch.
4. Terminado el minuto sonará **!TIEMPO!** y se empezarán a contar los 30 segundos para que la persona que estuvo escuchando, de su Feedback de 30 segundos.
5. Pasados los 30 segundos sonara **!TIEMPO!**, y enseguida la música.
6. Cuando la música suene todos empezamos a caminar haciendo contacto visual, hasta que la música deje de sonar, en ese momento cada persona vuelva a hacer pareja para continuar con la dinámica según los puntos anteriores.



Break Refrigerio

30 minutos y luego Networking en formato Word Café

Break Refrigerio 30 minutos y luego Networking en formato Word Café

- Cuando regresen del refrigerio...
- Encontrarán mesas en el auditorio con seis asientos cada mesa.
- Cada mesa estará marcada un con sector empresarial. Los sectores con los que trabajaremos hoy son:
- **Los empresarios deben escoger su mesa teniendo en cuenta su producto y SOBRETUDO sus NECESIDADES.**
- Una vez suene el gallo una persona de la mesa tendrá 1 minuto para decir su pitch. Esa primera persona será espontánea, no hay ninguna regla para escoger al primer. El gallo sonara al cabo de 1 minuto.
- Cuando termine su pitch ~~todo el tiempo~~ la mesa tendrán, en conjunto, 1 minuto para hace preguntas.
- Finalizado el minuto de preguntas sonará el gallo, y la persona a la derecha del espontaneo que empezó con su pitch, será quien tome la palabra y tendrá 1 minuto para su pitch.
- Sonará entonces el gallo y la mesa tendrá un minuto para hacer preguntas.
- Se repite la dinámica hasta que las seis personas de la mesa hayan dicho su pitch y haya recibido preguntas.
- Finalizados los seis turnos sonará música. TODOS los participantes deberán ponerse de pie y caminar hacia la mesa que escoja como su siguiente tema sectorial.
- Cuando termine de sonar la música un espontáneo tomará la palabra y tendrá 1 minuto para si pitch.
- Luego sonará el gallo. La mesa tendrá un minuto de preguntas. Sonará el gallo y etc. etc.