# BUSINESS STORYTELLING

## COMUNICACIÓN PERSUASIVA CON ENFOQUE EN LA AUDIENCIA

### DESCRIPCIÓN

Aprender a comunicarte de manera clara y atractiva puede acelerar la realización de tus ideas y tu carrera. Para ello es fundamental contar con prácticas óptimas en la definición de mensajes y la elaboración de materiales de apoyo.

Muchas empresas contratan agencias de publicidad o similares para desarrollar estrategias y herramientas de comunicación. Sin embargo, además de ser costoso, no involucrarse en estas actividades limita el desarrollo de talento y la capitalización de unas habilidades cada vez más relevantes para las organizaciones.

En Kinit desarrollamos el taller ***Business Storytelling*: Comunicación persuasiva con enfoque en la audiencia** para que cualquier interesado en mejorar sus habilidades de comunicación de negocios aprenda ágilmente un método para construir mensajes claros y adquiera las bases para diseñar materiales de apoyo.

Ya que el objetivo principal de la comunicación persuasiva es mover a otros a hacer algo que queremos, este taller desarrolla un modelo centrado en la audiencia.

### OBJETIVO

Que el participante aprenda a definir un mensaje y a comunicarlo de forma clara, concreta y eficiente, con una estructura adecuada y aprovechando diversas herramientas de apoyo, para conseguir que sus interlocutores actúen a su favor.

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El taller está diseñado para todo aquel que necesite transformar sus temas e información de negocios en una historia clara que comunique eficazmente el mensaje deseado. Esto es útil, entre otras cosas, para:

- Vender un proyecto.
- Generar vinculación con su público.
- Generar contenidos mejor enfocados al mercado meta.

### ¿QUÉ VOY A ADQUIRIR CON ESTE CURSO?

- Herramientas, técnicas y dinámicas para llevar a la práctica un modelo de comunicación persuasiva centrado en la audiencia.
- Habilidades de comunicación eficiente para generar contenidos de valor, vínculos emocionales e historias memorables.
- Claridad sobre el objetivo de un apoyo visual, el proceso para diseñarlo, las herramientas disponibles y la estructura del mensaje.
- Facilidad para estructurar un *pitch* de venta o cualquier presentación que requiera generar un *call to action* efectivo.

## TEMARIO

### SESIÓN 1. Conceptos generales

Objetivo: Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de seguir un proceso adecuado para comunicar de manera eficiente, ágil y eficaz. Estudiaremos el concepto de *Business Storytelling* y la técnica utilizada en diversos medios: cine, periodismo, literatura, ponencias, presentaciones, *pitches* de emprendimiento y otros.

*Temario:*

- *Storytelling* para una conexión humana más poderosa, generadora de reacciones y conductas.
- Procesos cognitivos en comunicación.
- Definición de la audiencia; entender su poder.
- *Design Thinking* para la comunicación.

*Duración: 4 hrs.*

### SESIÓN 2. Construir el mensaje y la historia

Objetivo: Partir del enfoque en la audiencia para aprender a construir un mensaje y la estructura con la que éste se comunicará: la historia.

*Temario:*

- Preguntas esenciales y contenidos: Quién, Qué, Cómo y Porqué.
- Narrativas clave.
- Técnicas persuasivas en la comunicación.
- Estructura del mensaje con principios de *Storytelling*.
- Fortalecemiento con vínculos emocionales y un *Call to Action* efectivo.

*Duración: 5 hrs.*

### SESIÓN 3. Visualiza la historia

Objetivo: Hacer uso de las herramientas que existen para apoyar nuestras presentaciones.

*Temario:*

- Cómo crear experiencias multi-sensoriales al comunicar.
- Aprender a hacer un *storyboard*.
- Utilizar datos correctamente.
- Principios de diseño gráfico que todos deben saber.

*Duración: 4 hrs.*

### **SESIÓN 4.** Manos a la obra: usa las herramientas

Objetivo: Poner en práctica los conocimientos aprendidos en distintos escenarios: redacción periodística, ficción, crónica y apoyos visuales.

- Principios para hacer una historia atractiva: el proceso creativo.
- Herramientas narrativas.
- Perfeccionamiento de líneas narrativas: el proceso intelectual.
- Herramientas gráficas de apoyo en línea para no diseñadores.

*Duración: 5 hrs.*

*NOTA: esta sesión requiere que el participante haga uso de una laptop con PowerPoint*

## PRE-REQUISITOS

Conocimientos básicos en redacción y en el uso de herramientas para presentar (e.g. Power Point).
Llevar laptop para la cuarta sesión con PowerPoint instalado.

## DURACIÓN

18 horas.

**INFORMES:**
actualizate@kinit.mx

*Un programa hecho en colaboración con*

Deheza : Innovación en Marcas y Medios