



**Cómo convertirte paso a paso
en un comunicador altamente efectivo**

Stephan Kaiser

www.LiderazgoSinLimites.com

www.LiderazgoSinLimites.com

Copyright © 2011 Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

Todos los derechos reservados

Este documento contiene contenido de propiedad intelectual y no debe ser duplicado o distribuido sin permiso escrito.

Ninguna porción de este material debe ser compartido o reproducido de ninguna manera y bajo ninguna circunstancia sin permiso escrito por adelantado por Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

Para solicitudes de permiso, contactar:

Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

info@liderazgosinlimites.com

0058 212 893 17 50

Ninguna parte de este material intenta ofrecer asesoramiento legal, profesional, personal o financiero. La información contenida en este material no puede reemplazar los servicios de profesionales entrenados en cualquier área, incluyendo, pero no estando limitado, al área financiera o legal. Bajo ninguna circunstancia Stephan Kaiser o Martin Kaiser o Beyond Coach Inc BCIN, C.A. o cualquiera de sus representantes o contratistas serán responsables por cualquier daño especial o consecuente que resulten del uso, o la inhabilidad de usar, la información o estrategias comunicadas en este seminario, estos materiales, o cualquier servicio proporcionado antes o después del seminario, aún si se asesora respecto a la posibilidad de dichos daños.

Únicamente tú eres responsable y tienes que rendir cuentas por tus decisiones, acciones y resultados en la vida y mediante el uso de estos materiales aceptas no intentar hacernos responsables por cualquier decisión, acción o resultado en cualquier momento o circunstancia.

Hemos dado nuestro mejor esfuerzo para representar de forma precisa las estrategias y su potencial para mejorar tu vida y hacer crecer tu negocio. Sin embargo, esto no es un esquema de “hacerte rico de forma rápida” y no hay ninguna garantía que vas a ganar dinero utilizando las técnicas aquí presentadas. Tu nivel de éxito al obtener resultados similares depende de un número de factores, incluyendo tus habilidades, conocimientos, capacidades, dedicación, personalidad, mercado, comprensión de los negocios, enfoque empresarial, metas empresariales, socios y situación financiera. Debido a que estos factores varían de individuo a individuo, no podemos garantizar tu éxito, nivel de ingresos o habilidad de obtener ingresos. Cualquier declaración financiera o del futuro son simplemente nuestras expectativas o pronósticos para el futuro y como consecuencia no prometen un rendimiento real. Estas declaraciones son simplemente nuestra opinión o experiencia. Como es estipulado por la ley, ninguna garantía futura puede ser hecha de que alcanzarás cualquier tipo de resultados con nuestra información y no ofrecemos asesoramiento legal o financiero.

El objetivo de este curso

Pasar de

_____ **a** _____

... y así de ...

_____ **a** _____

Las mentiras (y verdades) de la comunicación

- Mentira #1: La comunicación se trata de _____
 - Verdad: La comunicación se trata de _____

- Mentira #2: La comunicación se trata de estar frente a una _____
 - Verdad: La comunicación se trata de estar frente a cualquier _____

- Mentira #3: La comunicación se trata de la palabra _____
 - Verdad: La comunicación se trata de la palabra _____

- Mentira #4: La comunicación se trata de _____
 - Verdad: La comunicación se trata de _____ y _____

- Mentira #5: La comunicación se trata de cumplir una _____
 - Verdad: La comunicación se trata de expresar tu _____

Lo que necesitas para triunfar

1

_____ Adecuado

- _____ de Idea
- _____ de Idea
- _____ de Idea

(M.A.G.I.A.)

2

_____ Adecuada

- _____ Adaptado a la Audiencia
- _____ de _____
- _____ de _____

3

_____ Adecuada

- Escuchar con _____ y _____
- Enfocar en _____ y _____
- Escucha _____ e _____

Cómo ganar el día de hoy

➤ Las **Tres Leyes de la** _____ **y** _____ :

➤ **La Ley del** _____

➤ **La Ley del** _____

➤ **La Ley de las** _____

Cómo ser un comunicador efectivo

	Ciencia	Arte
Hablar		
Escuchar		

Cómo ser un comunicador efectivo

	Ciencia	Arte
Hablar	Estructurar & Verbalizar	Expresar & Personificar
Escuchar	Atención & Retroalimentación	Relación & Resolución

Estructurar & Verbalizar

I

D

E

A

I de Idea

➤ **Lección:**

➤ **Recuerda:**

➤ **Pasos a seguir:**

➤ **Herramienta:**

D de Descarrilar

➤ **Lección:**

➤ **Recuerda:**

➤ **Pasos a seguir:**

➤ **Herramienta:**

E de Emoción

➤ Lección:

➤ Recuerda:

➤ Herramienta:

- Empatía
- Interés
 - El segundo tipo de historias son las que resaltan a las personas cuáles son los beneficios que ellas obtienen
 - La clave está en utilizar las palabras “Tú” y “Beneficios”¹
- Humor

¹ Por ejemplo, a todos nos atraen las siguientes historias: “Cómo tú puedes perder 10 kilos en 2 semanas” o “Cómo tú te puedes convertir en millonario en un año”. Eleva el interés de las personas por tu mensaje al contarle una historia que resalte algún beneficio que ellas pueden obtener.

A de Autoridad & Autenticidad

➤ Autoridad:

- **Lección:**
- **Herramienta:**

➤ Autenticidad:

- **Lección:**
- **Herramienta:**

Cómo ser un comunicador efectivo

	Ciencia	Arte
Hablar	Estructurar & Verbalizar	Expresar & Personificar
Escuchar	Atención & Retroalimentación	Relación & Resolución

Expresar & Personificar

➤ Cuerpo:

○ _____

○ _____

➤ Voz:

○ _____

○ _____

Cuerpo

➤ **Credibilidad:**

➤ **Expresividad:**

Voz

➤ **Tonalidad:**

➤ **Velocidad:**

Comunicación Profesional

➤ **Preparación:**

➤ **Exposición:**

➤ **Evaluación:**

Cómo ser un comunicador efectivo

	Ciencia	Arte
Hablar	Estructurar & Verbalizar	Expresar & Personificar
Escuchar	Atención & Retroalimentación	Relación & Resolución

Atención

E

S

C

U

C

H

A

R

Retroalimentación

➤ La Ventana de Johari:

Retroalimentación

- **Qué es retroalimentación:**

- **Qué NO es retroalimentación:**

- **Cómo dar retroalimentación:**

- **Cómo recibir retroalimentación:**

Cómo ser un comunicador efectivo

	Ciencia	Arte
Hablar	Estructurar & Verbalizar	Expresar & Personificar
Escuchar	Atención & Retroalimentación	Relación & Resolución

Relación

➤ Creación de Relación:

Resolución

O

S

P

C

Próximos Pasos

1

2

3

Recursos Recomendados

Audiolibros:

Cómo comunicarnos en público con poder, entusiasmo y efectividad
(Camilo Cruz)

El Poder de la Palabra Hablada (Alex Dey)

Libros:

Todos se comunican, pocos se conectan (John Maxwell)

El Poder de las Relaciones (John Maxwell)

Cómo ganarse a la gente (John Maxwell)

Cómo hablar bien en público (Dale Carnegie)

El camino fácil y rápido para hablar eficazmente (Dale Carnegie)

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas (Dale Carnegie)

Pegar y Pegar (Chip Heath & Dan Heath)

Blogs:

elartedepresentar.com

presentastico.com