

1ª ¿ CÓMO ENCONTRAR TU VALOR ESCONDIDO ?

- Hacer un análisis de los principios que son importantes para ti y que te definen.
- Hacerte las preguntas **INTERNAS** adecuadas:
 - ¿Cuándo fue la última vez que te entregaste completamente a algo? ¿Qué fue lo que te hizo trabajar con tanta fuerza?
 - ¿Por qué cosas la gente suele agradecerte?
 - ¿Qué personas te inspiran? ¿Por qué?
 - ¿Qué harías si supieras que no puedes fallar?
 - ¿Cómo quieres ser recordado? ¿Qué huella quieres dejar en el mundo?

Haz una lista de las cosas que necesitas aprender, de las habilidades que requieres mejorar, y de las personas con las que te gustaría hablar.

- Hacerte las preguntas **EXTERNAS** adecuadas:

¿ Qué nos hace diferentes de nuestra competencia?

Existen muchas maneras de encontrar el motivo que hace único a cada negocio, pero me voy a enfocar en uno;

Los ejes de posicionamiento.

Se usa en muchas disciplinas cuando se necesita comparar datos de forma visual.

Se trata, simplemente, de colocar dos ejes cruzados (vertical y horizontal) a los que atribuimos un parámetro concreto.

Por ejemplo **los ejes calidad-precio.**

En el espacio que se crea, vamos situando a la competencia y a nosotros mismos.

Para hacerlo de manera rigurosa:

TIPS DE COMUNICACIÓN Y MARCA PERSONAL

1.- Necesitamos tener un **estudio en profundidad de la competencia**.

2.- Listado de las **características más relevantes para los consumidores en nuestro sector** (precio, calidad, horario, experiencia, servicio post venta, tiempo de entrega...las variables pueden cambiar muchísimo dependiendo de la empresa).

Lo interesante es que sean **parámetros lo más cuantificables posible y que nuestra información sea fidedigna**.

3.- Otro listado con aspectos no tan clásicos de nuestro sector, pero que nos definan.

4.- Iremos creando diferentes ejes con las combinaciones de parámetros y colocaremos a nuestra competencia y a nosotros mismos.

Al principio, no daremos con espacios en los que nos encontremos solos o poco acompañados, pero debemos seguir.

Hay que hacer muchos, cuantos más mejor, y así tendremos una visión más global de nuestro valor diferencial.

2ª CÓMO MEJORAR LA COMUNICACIÓN?

Principalmente expresándonos como **quienes somos, con un lenguaje entendible, sencillo, respetando nuestra personalidad, autenticidad sin imitar a nadie, saber utilizar técnicas de persuasión, entonación de la voz, gesticulación**.

Cuando nos comunicamos y lo hacemos atendiendo a nuestros propios sentimientos y pensamientos, nos sentimos cómodos en nuestro papel de comunicadores. Nos relajamos y todo fluye.

No imponernos criterios de actuación en una presentación que no atiendan a nuestras capacidades y aptitudes, nos ayudará.

3ª ¿ CÓMO PODEMOS SENTIRNOS CÓMODOS AL REALIZAR UNA PRESENTACIÓN?

- **Mejorar nuestro vocabulario** para mostrar nuestra mejor imagen y aumentar las probabilidades de éxito de nuestra presentación.

Si somos capaces de precisar con las palabras adecuadas los conceptos a exponer, el público conectará más rápido con nuestro discurso y nos sentiremos más cómodos ante él.

- **Controlar el lenguaje NO VERBAL** ya que si no lo hacemos, nuestro cuerpo puede contradecir nuestro discurso y conseguiremos que pierdan el interés por nosotros.

Ej.:

- mirar fugazmente el reloj, removerse o carraspear indican impaciencia o nerviosismo.
- Mirar de reojo, sin sonreír puede señalar reserva, lejanía o duda.
- Unir los pulgares indica confianza en uno mismo.
- Mostrar las palmas de las manos expresa sinceridad.
- La cabeza inclinada a un lado, y los ojos muy atentos en el interlocutor señalan una escucha.

4ª 3 CONSEJOS PRESENTACIÓN ÉXITO:

1º.- PRESENTACIÓN Y BIENVENIDA

La bienvenida es el momento más importante de todo discurso oral.

Las personas **retenemos mucho mejor los primeros elementos de una comunicación.**

3 trucos para captar la atención de la audiencia:

- contar una historia.
- aportar un dato relevante que sea además sorprendente.
- formular una pregunta, retórica e inclusiva.

TIPS DE COMUNICACIÓN Y MARCA PERSONAL

Esta última técnica, además, incentiva la participación, cosa que redundará en una rápida bajada de los nervios del ponente.

También:

- una imagen proyectada.
- un vídeo motivacional.
- un objeto curioso.
- mencionar la frase de una persona conocida, un proverbio, en todo caso, siempre hay que llevar algo preparado y bien ensayado.

2ª MOSTRAR AUTORIDAD:

- fijar la mirada en el público y no solo el de las primeras filas
- cuidar la expresión facial —siempre hay que sonreír—
- los gestos —las manos solo deben usarse para remarcar los momentos importantes, ya que vinculan habla e imagen—
- el movimiento —debe ser siempre voluntario—.

3º Articular todo el **discurso en torno a las emociones** en lugar de la razón, es decir, contar historias.

STORYTELLING.

Relatos que simplifiquen el mensaje, que conmuevan al espectador y de esta manera asociará sus propios sentimientos a lo que se le está contando.

5ª ¿CÓMO CAPTAR LA ATT. COMO PROFESIONALES?

Trabajando nuestra marca personal como si fuésemos un producto.