

TALLER:
“**STORYTELLING: CÓMO PRESENTAR PROYECTOS ANTE
INVERSORES**”

Ciudad Real, 26 y 29 de octubre y 2 y 5 de noviembre de 2015
Cámara de Comercio, Industria y Servicios, 16:00 a 20:00 horas

Hoy en día, el mundo está experimentando unos cambios socioeconómicos a los que nos tenemos que ir adaptando, donde la habilidad de hablar bien en público se hace cada vez más necesaria no solo por potenciar una imagen de credibilidad y confianza que se necesita en todo negocio o actividad empresarial.

Es por ello que cada vez se da más importancia a crear un **mensaje eficaz**, para que el emprendedor pueda convencer a su inversor de que tiene que apostar por su proyecto. En la actualidad, y debido a la gran competencia que existe, no es necesaria solo una buena idea para vender. El inversor tiene que percibir **credibilidad, seguridad y un buen proyecto**, actitudes que el emprendedor tiene que mostrar en una exposición cuidada, bien construida y desarrollada. Ese será el objetivo de este taller.

Hay infinidad de técnicas orales que nos ayudan a conseguir esta meta, pero de entre todas ellas, el **Storytelling** es una de las más fáciles y amenas. Esta técnica, importada directamente de Estados Unidos, se basa en construir un discurso donde el hilo conductor sean experiencias personales y anecdóticas que ayuden a potenciar la atención del público al que nos enfrentamos, destruyendo esa primera barrera invisible que tanto miedo suele dar a oradores principiantes.

Impartido y coordinado por [Rhodelinda Julián](#), periodista, presentadora y especialista en comunicación corporativa.

El taller es **GRATUITO** al estar subvencionado por el Centro Europeo de Empresas e Innovación y la Diputación Provincial de Ciudad Real, y cuenta con la colaboración de [KUVI CONSULTORES](#).

Dirigido a

Emprendedores y todas aquellas personas que tengan un proyecto empresarial en desarrollo o una idea muy clara del mismo.

Programa

Duración: 16 horas

Los alumnos deberán preparar un speech inicial de 5 minutos para la primera sesión de su proyecto. Tienen que ponerse en situación: ¿cómo lo mostrarían/venderían ante un inversor?

Sesión 1

- Ⓞ *Speech de los alumnos sobre su proyecto empresarial*
- Ⓞ *Claves para hacer un buen discurso*
- Ⓞ *Claves para vender a un inversor*

Sesión 2

Cofinancia:

Colabora:

- Ⓢ *Dinámica de motivación basada en el storytelling. Proyección de vídeos y explicación de los fundamentos del storytelling para construir un discurso atractivo.*
- Ⓢ *Dinámica de motivación para el speech. Ejercicio para descubrir las potencialidades de los emprendedores y enseñarles a apostar por sus puntos fuertes, de manera que lo conviertan en su sello personal.*

Sesión 3

- Ⓢ *Taller práctico, en grupo, de todo lo aprendido en días anteriores para mejorar los discursos iniciales o crear nuevos. Los alumnos pasarán por todas las áreas del discurso: comunicación, emprendimiento, consultoría.*

Sesión 4

- Ⓢ *Presentación de speech de los alumnos. Podrán hacerlo acompañando vídeos o diapositivas en un tiempo máximo de 8 minutos.*

Más información e inscripciones

La asistencia a la jornada es **GRATUITA** previa inscripción.

CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN:

En página web www.camaracr.org

Área de Desarrollo Empresarial / Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org

Cofinancia:

Colabora: