

CURSO:

STORYTELLING PARA COMUNICAR Y PERSUADIR



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: 18, 20 y 23 de marzo de 2026

Sesiones: lunes, miércoles y viernes

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Modalidad: Presencial

Inversión: Bs. 800.-

Contacto: Nekane Talavera.- **cel.** 62077638

OBJETIVO

Ayudar a los participantes a comunicar mejor sus ideas, lograr mayor impacto en sus mensajes y persuadir de forma natural a distintas audiencias mediante el uso consciente del storytelling.

Los asistentes aprenderán a transformar ideas y mensajes en historias claras, atractivas y fáciles de recordar, aplicables tanto en contextos profesionales como personales.

Comunicar a través de historias con intención, conectar emocionalmente y generar influencia sin recurrir a la presión o al exceso de argumentos racionales.

PÚBLICO OBJETIVO

Este taller está dirigido a cualquier persona que quiera mejorar su forma de comunicar y persuadir, independientemente de su cargo o profesión.

Es especialmente útil para:

- Profesionales que realizan presentaciones o exposiciones.
- Vendedores, asesores y emprendedores.
- Consultores, formadores y facilitadores.
- Personas que necesitan explicar ideas, propuestas o proyectos con mayor claridad e impacto.

Está pensado para quienes buscan que sus mensajes sean comprendidos, recordados y generen acción.

CARGA HORARIA

9 horas reloj

CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los

STORYTELLING PARA COMUNICAR Y PERSUADIR



participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un **certificado digital de asistencia** con tecnología Blockchain que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Sociabilización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CONTENIDO

Módulo 1: Por qué las historias funcionan

- Qué es el storytelling y por qué las personas conectan mejor con historias que con datos.
- Cómo influyen las historias en la atención, la comprensión y la toma de decisiones.
- La diferencia entre informar y generar impacto.
- El storytelling como herramienta cotidiana para comunicar y persuadir.

Módulo 2: Cómo se construye una buena historia

- La estructura básica de una historia efectiva.
- El protagonista y su importancia en la conexión con la audiencia.
- Conflicto, tensión y resolución: cómo mantener el interés.
- Cómo convertir ideas complejas, productos o mensajes técnicos en historias simples y claras.

Módulo 3: Storytelling aplicado a la persuasión

- Cómo influir a través de historias sin imponer.
- Uso del storytelling en:

STORYTELLING PARA COMUNICAR Y PERSUADIR



- Presentaciones y exposiciones.
- Ventas y propuestas comerciales.
- Comunicación profesional y personal.
- Marca personal.
- Adaptar el mensaje según el público y el contexto.

Módulo 4: Contar historias frente a otros

- Cómo narrar historias de forma natural y auténtica.
- Uso de la voz, las pausas y el ritmo para generar atención.
- Lenguaje corporal y presencia al comunicar.
- Uso de ejemplos, metáforas y apoyos visuales para reforzar el mensaje.

INSTRUCTOR

Lic. Pablo Hurtado

Formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Estrategia Competitiva”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina. Con 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional, estando a cargo de estrategias por segmento y producto, planificación y ejecución de presupuestos, planes de marketing y recursos humanos; negociación con proveedores y dealers, análisis de mercados y gestión de clientes.