

CURSO:

STORYTELLING PARA COMUNICAR Y PERSUADIR



GESTIÓN EMPRESARIAL

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 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:

STORYTELLING PARA COMUNICAR Y PERSUADIR



- **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:
 - 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

CURSO:

STORYTELLING PARA COMUNICAR Y PERSUADIR



GESTIÓN EMPRESARIAL

- 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.