

APRENDA A

hablar EN público

EN SIETE PASOS

Ponga las **palabras a favor** de las **ventas** de **su empresa**



**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander

Contenido

Introducción	3
¡Respire bien!	4
Unifique los lenguajes	5
Estructure el mensaje	6
Cuente una historia	7
Prepare su Elevator Pitch	8
Fortalezca su inteligencia emocional	9
Entrene	10
Conozca más	11

Introducción

El arte de hablar en público es como la **primera impresión**, solo se tiene una oportunidad y ese encuentro será el motivo por el cual lo recuerden o por el contrario, pierda veracidad.

Hablar en público no es solo **tener la capacidad** de **expresarse** con **fluidez** frente a las personas, es también, generar una **conexión** única con la audiencia o los clientes, que le **permita** cerrar **procesos de venta** y dejar una **gran impresión**.

Con estas **siete técnicas**, le ayudaremos a mejorar **esta habilidad** y usarla a favor de **su empresa**.

“Verdaderamente, puede aumentar su valor en un 50% sólo aprendiendo a hablar en público, a comunicar mejor”.

Warren Buffet

¡Respire #1 bien!

La **respiración** es un factor **fundamental** en las conversaciones, hacerlo de forma adecuada permite la buena **proyección de la voz** y le da fuerza a la palabra.

La forma correcta de respirar es la diafragmática o abdominal, es decir, **respirar con el diafragma**. Esto ayudará a decir frases **más extensas** sin necesidad de realizar pausas constantes, además de generar

mayor calma, control de la **ansiedad y tensión**. Es importante mantener una **respiración pausada** mientras habla, esto hará que su cuerpo se relaje y su concentración aumente, poniendo sus esfuerzos en lo más importante: **convencer a su público**.

Haga estos ejercicios para aprender a respirar desde el diafragma:



1. _____
Siéntese o acuéstese boca arriba con una almohada debajo de la cabeza.
2. _____
Coloque una de sus manos sobre el pecho y la otra sobre el abdomen.
3. _____
Inhale lentamente por la nariz. A medida que lo haga, el abdomen debe inflarse, empujando la mano hacia arriba mientras que la mano

del pecho debe permanecer quieta.

4. _____
Expulse el aire lentamente con los labios juntos (casi cerrados). A medida que expulsa el aire, debe sentir que el abdomen se contrae.

Inicie practicando esta técnica durante **10 minutos** y hágalo **dos veces al día**. Con el tiempo, practíquelo de pie y luego realizando alguna actividad.

Unifique los lenguajes #2



Cuando se habla, entran en juego tres tipos de lenguajes que influyen en la credibilidad y fuerza del mensaje transmitido, estos son: **la palabra, el lenguaje verbal y el no verbal.**

- **La palabra** hace referencia a la construcción de las frases, la comprensión literaria del discurso, cómo se aborda y el objetivo que se quiere alcanzar con él. En este punto hay que analizar los términos utilizados y los signos de puntuación.
- **El lenguaje verbal** o para verbal se refiere al ritmo, la velocidad, la tonalidad, el volumen y la proyección que tiene el mensaje que estamos transmitiendo. Este último elemento es la distancia a la que puede llegar la voz sin que se esfuerce el aparato fonador.
- **Lenguaje corporal** o no verbal es la forma como se expresa el cuerpo mientras se habla, es decir, son todos aquellos movimientos involuntarios que acompañan la palabra como la mirada, la posición de las manos, el cuerpo, las cejas, entre otros.

Es importante recalcar que las expresiones no verbales se realizan en un 5% de forma consciente y un 95% de forma inconsciente, por lo que se deben **entrenar** para lograr **transmitir, comunicar y reforzar** el objetivo del discurso.



Estructure el mensaje #3

Para crear un **discurso** que **enganche al público** es importante estructurar el mensaje basado en **tres puntos clave**: cómo se empieza, lo que se dice durante el desarrollo del mismo y cómo se finaliza.

El **inicio** del discurso definirá la atención del público, lo que hará que las personas se dispongan a **escuchar** el resto del mensaje con una **actitud positiva**, abriéndole más oportunidades para **conectar** con ellos y vender.

Recomendamos estos **tips** para iniciar un buen discurso:

- Mencionar una estadística **impactante**.

- Contar una **anécdota**.
- **Involucrar a la audiencia**: realice preguntas al comienzo para incentivar su participación y lograr su atención.
- **Enlazar** su mensaje a eventos actuales o históricos.

En el desarrollo, es importante que **genere un problema** y una forma de **resolverlo**, ejemplificándolo a través de experiencias o acciones. **No olvide preguntar o interactuar con el público**.

Para finalizar el encuentro, también es importante llamar la atención del público y dejarlos pensando sobre la charla que se acaba de tener. Puede finalizar con una frase memorable o con una **conclusión importante**.

Cuente una historia #4

Una **historia** que se construye bien tiene el **poder de conectar** con los **sentimientos** de los oyentes, generar **empatía** y transformar los pensamientos, de aquí, parte la necesidad de involucrar el **storytelling** en el discurso.

Para hacerlo de la mejor forma, siga estos consejos e inténtelo con varias **ideas** hasta encontrar una que sea **ganadora**:

- Defina el objetivo principal.
- Elija la emoción a la que apelará el discurso.

- Defina cuál es la percepción que quiere dejar de la marca.
- Plantee un inicio, nudo y desenlace.
- Seleccione un personaje que será el héroe que resuelva la situación.

Dato importante:

evite **caer en egos** o alabanzas **innecesarias** que puedan causar efectos opuestos a los objetivos, por ejemplo, hablar de usted como un salvador o utilizar figuras polémicas para exaltarlas.



Prepare su Elevator #5 Pitch



Imagínesse la siguiente situación: usted sube a un elevador en el primer piso de su edificio y se encuentra frente a frente con un importante empresario que tiene capital de inversión disponible, una oportunidad única en la vida. Él se dirige al último piso del edificio y solo tiene 90 segundos para venderle su idea ¿Qué le diría?

Este discurso se conoce como el **Elevator Pitch** y busca ser preciso, contundente, rápido y que genere una **conexión instantánea** que atraiga suficientemente la atención para lograr una cita o un encuentro adicional después de este momento.

¿Cómo realizarlo?

1. _____
Elija un producto o servicio a vender, enfóquese en él y sus beneficios.
2. _____
Cuenta un poco de usted, quién es y cuál es su experiencia.
3. _____
Expresa su idea y lo que la hace diferente en el mercado.
4. _____
Nombre las ventajas para los inversionistas.

Una vez construido este discurso, usted tendrá las bases para vender su empresa en cualquier momento y podrá aprovechar cada oportunidad con la misma sagacidad y relevancia.

Fortalezca su **inteligencia** #6 emocional

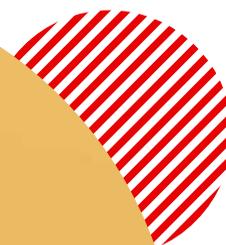


Desarrollar la **inteligencia emocional** ayuda a mejorar el **acercamiento** a las personas y a saber cómo apelar a los **sentimientos** en el momento adecuado.

Para esto, puede generar un **inventario** de sus emociones, cuáles son las que **más utiliza** y cuáles pueden intervenir en el **mejoramiento** de sus relaciones interpersonales.

En este punto es fundamental el **autoconocimiento** y la forma cómo se proyecta cada uno en los diferentes lenguajes, así podrá **identificar** con cual se siente **más cómodo** y cuáles **debe mejorar**.

Entrene #7



La única forma para lograr resultados positivos, es poniendo en práctica todos los consejos y técnicas dadas, por eso, le contamos tres forma para entrenarlos:

- 1. Grábese:** utilice su celular o una cámara y grabe todo su discurso. Una vez lo termine, analícelo, observando detalladamente los tres tipos de lenguajes.
- 2. Preséntelo ante amigos o familiares:** la mejor forma de saber si un discurso conecta con su público es poniéndolo en práctica.
- 3. Realice ejercicios de respiración,** uno de ellos puede ser el 'suspiro tranquilizador' recomendado por la Universidad de Stanford, el cual consiste en: después de inhalar profundamente, soltar un suspiro vocalizado al exhalar.

Consejo: cuando se presente, utilice un elemento en sus manos que hagan polo a tierra, es decir, algo que le permita **sentir seguridad**, así cuando los nervios estén ganado su atención, puede **apretarlo y brindar confianza** a su cuerpo, haciendo sentir al cerebro que tiene nuevamente el poder. Puede utilizar un lapicero o un apuntador.



Conozca más

Para ampliar esta información y conocer más sobre las **técnicas** que le permitirán mejorar su **comunicación**, le recomendamos tomar el curso **Habilidades** para hablar en **público** en **FOCO**, la plataforma de **formación competitiva** de la **Cámara de Comercio de Bucaramanga**.

Escaneé el **código QR** o ingrese a <https://formacioncompetitiva.com/curso/habilidades-para-hablar-en-publico/>





**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander

www.camaradirecta.com



@ccbucaramanga