

"CÓMO VENDER TU IDEA DE NEGOCIO: CURSO DE COMUNICACIÓN EFECTIVA"

CURSO INTENSIVO DE FORMACIÓN (CIF)

Inscripciones: admisiones@ede.madrid

Dirección: C. de Javier Ferrero, 10,
Chamartín, 28002 Madrid (COIIM)

www.ede.madrid

FORMACIÓN
BONIFICABLE A
TRAVÉS DE

FUNDAE



— EDE Madrid

Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial



"CÓMO VENDER TU IDEA DE NEGOCIO: CURSO DE COMUNICACIÓN EFECTIVA"

Este es un curso eminentemente práctico. Tienes garantizado que no te daremos la chapa con cientos de slides con contenido de dudosa calidad. Todo lo que cuenta Adolfo va al grano y es lo esencial para que puedas comunicar bien. Es el resultado de haber empleado miles de horas leyendo, viendo vídeos, asistiendo a formaciones (incluida una de "Impactful Communication" en Trinity Business School y otra de "Non-Verbal Communication" con Joe Navarro [ex agente del FBI]), practicando lo que ha aprendido en el mundo empresarial y enseñando a otros.

Eso sí. Para que aproveches el curso te vas a tener que mojar. ¡Y cuanto más te mojes más te va a servir! Podrás llevar, si ya los tienes, los discursos que utilizas al vender tu negocio. O los que estás preparando, si estás en esa fase.

- **Recibirás feedback + / ++** (ya te contaré lo que es cuando te apuntes) de tus compañeros y también de Adolfo.
- Trabajaremos distintas circunstancias en que tu habilidad para comunicar serán clave:
 - **Elevator Pitch**
 - **Sales Pitch**
 - **Respondiendo las Preguntas Clave**

Disculpa que ponga las dos primeras en Inglés pero al final en el mundillo lo llamamos así. Y... ¡Claro que te vamos a enseñar como usar la IA para preparar tus discursos! ¿Qué te pensabas? La IA no te hace el trabajo si tú no sabes hacerlo, pero te da muchísimas ideas y te sirve de sparring cuando estás en modo creativo creando tus pitches.

Profesor:

Adolfo Galán

Coach y Formador en Comunicación Persuasiva



Formato:
Online



Fechas:
1 y 2 de octubre
(17-19 h)



Duración:
4 horas



Precio:
250€ + IVA



Objetivos del curso

- **Mejorar la habilidad de Comunicación Persuasiva de los participantes.**
- **Tu capacidad para explicar, convencer y persuadir tendrá un impacto directo** en tus resultados como emprendedor.

Vas a necesitar esta habilidad todo el tiempo: tienes que vender tu producto o servicio, tienes que conseguir financiación y puede que quieras tener socios o colaboradores en tu proyecto. Para todas estas cosas, tu capacidad de Comunicación Hablada es absolutamente fundamental. La diferencia es de 0 a 100. Y la mayor parte de la gente, que no son profesionales de la comunicación, suelen comunicar muy mal. Para muchos es miedo escénico. Para otros es que simplemente no conocen las técnicas y no han practicado nunca con la guía de un profesional. La credibilidad de tu proyecto y de lo que vendes se ve disminuida o aumentada (como si fuera una lupa) por tu habilidad para Comunicar y para Relacionarte con otros.



Contenido del curso

- **Elevator Pitch**
 - Es tu discurso más corto. En multitud de ocasiones tendrás un minuto para causar una excelente primera impresión que consiga que quieran volver a verte, y ahí sí, poder hacer tu sales pitch.
 - Te daremos las claves y te ayudaremos a afinarlo. Ya te adelanto que aquí la Comunicación No Verbal es fundamental, y que no te salga forzado también
- **Sales Pitch**
 - Aquí es donde te la juegas. ¿Has visto Shark Tank? Pues eso. Tienes 10-15 minutos para convencer a la otra persona de que con tu producto o servicio se solucionan sus problemas (o aspiraciones) y que el precio tiene sentido
 - Te daremos la estructura para conseguirlo, recordando lo que nos enseñó Aristóteles a cerca de Ethos, Logos y Pathos.
- **Respondiendo las Preguntas Clave**
 - En los cursos de ventas lo llaman objeciones y en algunos cursos tienen unas técnicas muy manipuladoras y que se ven venir a la legua para contrarrestar cada objeción
 - Nosotros te ayudaremos a pensar qué respuestas tienen sentido y a decirlas sin que suenes un robot
- **Cómo usar la IA para desarrollar tus discursos (con las manos en la masa)**
 - Hay mucho hype con la IA y da un poco de grima escucharlo por todos lados, encaje o no.
 - Lo cierto es que es una herramienta muy muy potente
 - No te va a hacer el trabajo sola, pero te ayuda muchísimo
 - No te vamos a dar ningún Prompt mágico que te genere él sólo un millón de euros, pero te vamos a enseñar a cómo conversar con ella siendo tú mismo

Para cada uno de ellos te voy a enseñar cuál es la mejor manera de organizarlos, por supuesto. Aunque honestamente, no me gusta encorsetarme en las guías paso a paso de cómo hacer las cosas. Si fueran perfectas, todo el mundo sería millonario, ¿no?

Pero no sufras. Te diré los pasos que debes seguir. Lo importante vendrá después, durante el curso, cuando hagas tu discurso, recibas feedback, veas tu vídeo... y hagas una segunda versión, y una tercera de tu pitch. Nunca será perfecto. No hay nada perfecto. Insisto, si lo hubiera, todo el mundo ganaría la lotería y se haría rico con las criptos.

Pero cada vez será mejor. Y tú cada vez entenderás mejor qué tornillo tienes que tocar para la siguiente versión que quieras probar. **Después la nota final te la da el mercado y la habilidad que hayas adquirido a través de:**

- **Aprender los pilares de la comunicación persuasiva**
- **Practicar, practicar y practicar**



¿A quién va dirigido?

Esta Trans-Formación es importante para cualquier persona que esté viva y se relacione con otras personas, porque todos empleamos gran parte de nuestra vida convenciendo a otros de algo. El curso está enfocado en ayudar a mejorar la comunicación para

- **Emprendedores**
- **Vendedores**
- **Ejecutivos**
- **Project Managers**
- **Cualquier profesional para el que la comunicación sea una herramienta clave**