

Módulo 1:

La importancia de hablar en Público

- Necesidades.
- Beneficios.



Módulo 2: Eliminando el Terror al hablar en Público

- ¿Por qué el miedo?
- Como eliminarlo: experiencia, ensayo, asalto mental.
- Técnicas de relajación.

Módulo 3:

Conozca a su prospecto

- Clase de auditorio (edad, sexo, etc.)
- ¿Dónde y cuándo hablaré?
- ¿Qué es lo que quieren oír?
- ¿Por qué me están escuchando?

Módulo 4:

Organice su Discurso

- Establece el propósito: bosquejo.
- Comienza en el medio.
- Haz un mapa mental.



Módulo 5:

Atrape la Atención y Motive a la Acción

- Motivación.
- Control.
- Autoridad.
- Poder.
- Puntos para captar la atención.

Módulo 6: Tu Cuerpo habla

- Generalidades.
- Puntos básicos.
- Formas de hacer que tu cuerpo hable.
- Herramientas de comunicación no verbal.

Módulo 7: Presentando un Discurso Improvisado

- Estrategias.
- Hagas lo que hagas...



Módulo 8: Cerrando la venta

- Beneficios
- Hacia el final



Requisitos para la presentación en una empresa

- Espacio para 30 personas como mínimo.
- 20 asistentes como mínimo.
- Impresión del material (con 10% excedente).
- Aportación de \$500.00 por participante.
 - ✓ \$5.00 usd autorización.
 - ✓ \$16.00 usd inscripción.
 - ✓ \$18.00 usd pago semestralidad.
- Bocadillos o café y galletas para uno o dos descansos.
- Duración de aproximada de 3 horas.

Dinámica

- El Gobernador de División o promotor invita a 8 expositores (ó 4 con dos módulos cada uno).
- Busca el contacto con la empresa.
- Lleva a cabo las sesiones de entrenamiento.
- Funge como Toastmaster del evento o lo nombra.
- Coordina la impresión del material y la entrega de reconocimientos a los expositores.
- Da seguimiento a la formación del club, promueve la integración de la Mesa directiva y apoya en el llenado y envío de formas a la sede.