

# Trainings abiertos 2024



## 4. PE Presentaciones Eficaces

**Dejar de  
mejorar  
es dejar de  
ser bueno**

"La preparación es el 80% del éxito"

## Atrévase a sorprender a su público, ¡impáctelo!

VER CALENDARIO  
página 13

**Comunicar. Persuadir. Ser memorable**, que no se olviden de tus palabras.  
Hoy en día recibimos miles de mensajes diariamente. **¿Es posible que nuestras palabras pervivan en la mente de nuestro público?**

Priorizar las ideas y controlar el volumen de información, para no cansar.  
La clave está en sorprender... positivamente. ¡Adelante!

### Conozca a su público

Prepararse una presentación es algo más que saber qué voy a decir, es estudiar a quién se lo voy a decir: cuál es el **perfil de mi público**, qué conocen previamente sobre el tema, **qué esperan conseguir**, por qué vienen a escucharme, qué **mensaje quiero que recuerden** de mi charla...

Y el éxito empieza por mí mismo, por mi **actitud frente al discurso**, frente al público.

### Objetivo

Aprender a hablar en público con **seguridad**, sin ponerse nervioso, convirtiendo el miedo inicial en **energía, entusiasmo** y en una forma de hablar más dinámica.

### Metodología

#### Impartición presencial:

- Training **100% Participativo**.
  - Grabación en vídeo de los participantes y visionado para **reforzar los puntos fuertes y detectar puntos de mejora**.
  - **Descubrir** otras formas de actuar ante una misma situación.
  - Visión **positiva, ágil y proactiva** ante los obstáculos.
  - **Aplicación** inmediata a la realidad del día a día.
  - **Feedback** constante.
- Intervalos entre sesiones para **practicar**.

## Contenidos

1. Definir los objetivos de mi presentación: **Qué, Cómo, A Quién, Dónde, Por qué, Cuándo**.
2. Gestionar los nervios al hablar en público.
3. Ganar **efectividad y credibilidad** ante todo tipo de audiencia.
4. Lograr que mi mensaje no se evapore, sino que permanezca en el tiempo.
5. **Comunicación verbal y comunicación no verbal**.
6. La primera impresión.
7. **Cómo conectar** con el público desde el primer minuto.
8. ¿Qué imagen doy al público? El **entusiasmo**.
9. La postura y los gestos. El **estado de ánimo**.
10. Mi voz comunica: entonación, volumen, ritmo.
11. Una **mirada**: dónde y a quién mirar.
  - a. ¿Consigo implicar a mi audiencia?
  - b. ¿Mi mirada es entusiasta?
12. **La sonrisa**: sonreír por dentro y por fuera para convencer.
13. **Estructurar la presentación**.
  - a. Apertura y cierre.
  - b. El árbol mental.
14. Utilizar las **ayudas visuales** sin perder protagonismo.
15. Gestionar el tiempo, **priorizando los mensajes importantes**.
16. **Conclusiones** y evaluación.

### A quién se dirige

Profesionales que necesitan mejorar su comunicación ante cualquier tipo de auditorio.  
Personas que desean ganar confianza en sus exposiciones y reforzar su credibilidad.

### Logística

Participantes:  
máximo **8 personas** por grupo.  
Duración: **2 días** completos.  
Horario: de **9:30 a 18:30h**.

# 4. PE Presentaciones Eficaces

Trainings  
Abiertos  
2024

2 días | Sesiones de 8h. | Total 16h.

## MADRID

### COMET RETIRO

C/. Alfonso XII, 30  
28014 MADRID  
Tel. 911 231 071

	GRUPO PE1	GRUPO PE2
I SESIÓN	21 . 05 . 24	12 . 11 . 24
II SESIÓN	11 . 06 . 24	03 . 12 . 24

## BARCELONA

### Hotel Novotel Barcelona Cornellà

Av. Del Maresme, 78  
08940 Cornellà de Llobregat (BARCELONA)  
Tel. 934 747 000

	GRUPO PE3	GRUPO PE4
I SESIÓN	07 . 05 . 24	05 . 11 . 24
II SESIÓN	21 . 05 . 24	26 . 11 . 24

## GIRONA

### Hotel Carlemany

Pza. Miquel Santaló  
17002 GIRONA  
Tel. 972 211 212

	GRUPO PE5	GRUPO PE6
I SESIÓN	25 . 04 . 24	17 . 10 . 24
II SESIÓN	16 . 05 . 24	07 . 11 . 24



**1** Más de **35 años de experiencia** en entrenamiento, desarrollo profesional y relaciones humanas.

**2** Somos **entrenadores**, apostamos por el optimismo, la actitud positiva y la inteligencia emocional, lejos de imponer teorías infalibles.

**3** Multiplicamos los **resultados** y eficacia de las organizaciones a través del potencial y el crecimiento de las personas y la mejora de sus relaciones.

**4** Nos emociona lo que hacemos. Te acompañamos con nuestro espíritu joven y creativo para ofrecer un **impacto real y duradero**.

Perseguimos la mejora en aquellos aspectos específicos que nuestros clientes eligen desarrollar. Reflexionando sobre sus fortalezas y carencias, les facilitamos las herramientas de mejora que consideren más adecuadas para ayudarles a ponerlas en práctica.

## Qué opinan nuestros clientes:

¿Qué destacaría de la relación establecida entre Cosentino y MRC international people training?



¿Cómo ha ayudado MRC international people training a MARCH JLT durante estos años?



¿Qué destacaría de los entrenamientos de MRC international people training?



¿Cuál cree que es la clave del servicio que ofrece MRC international people training?



## Qué opinan nuestros participantes:

- Un entrenamiento **provocador y retador** que nos provee de oportunidades y herramientas para la **autorreflexión, desarrollo profesional y personal**.
- **Fresco, motivador e interesante**. Permite **afrontar los procesos de venta con garantía de éxito** y muchas ideas nuevas.
- **Ideal, práctico y realista**. Sin duda, hemos conseguido un equipo más comprometido, cohesionado, cooperativo y con más conocimiento, confianza y mejor comunicación.
- Completamente aplicable a mi día a día. Un **cambio total en mi perspectiva del liderazgo**.
- **Herramientas clave** para poder relacionarnos con nuestros compañeros y obtener lo mejor de ellos y de nosotros.
- **Dinámico, productivo, útil y creativo**. Se nota la preparación, esfuerzo y dedicación.

## Países en los que hemos trabajado



- ALEMANIA
- ANDORRA
- AUSTRALIA
- BÉLGICA
- BRASIL
- CHINA
- ESLOVAQUIA
- ESPAÑA
- FINLANDIA
- FRANCIA
- INGLATERRA
- ITALIA
- JAMAICA
- MARRUECOS
- MÉXICO
- PAÍSES BAJOS
- PERÚ
- POLONIA
- PORTUGAL
- REP. DOMINICANA
- SINGAPUR
- SUECIA
- USA
- ARGENTINA
- BRASIL
- CANADÁ
- CHILE
- COLOMBIA
- TURQUÍA
- VENEZUELA

## Empresas que han confiado en nosotros



# Solicitud de inscripción

Gracias por haber escogido a MRC International people Training.

Por favor, cumplimente esta solicitud con los datos de cada participante y envíela por fax o por correo electrónico a la sede que haya escogido. Es muy importante que la envíe firmada y sellada.

- 1. TRAINING **Dirección & Liderazgo**
- 2. TRAINING **Actitudes & Técnicas de Venta**
- 3. TRAINING **Atención Excepcional al Cliente**
- 4. TRAINING **Presentaciones Eficaces**
- 5. TRAINING **Cómo tratar con Gente Difícil**
- 6. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN **Emotional Quotient Inventory**
- 7. TRAINING **Negociación Efectiva**
- 8. TRAINING **Liderar con OKRs**

## DATOS DE FACTURACIÓN

Empresa: \_\_\_\_\_ CIF/NIF: \_\_\_\_\_  
 Persona de contacto: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_  
 Dirección Fiscal: \_\_\_\_\_  
 Localidad: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_  
 Código Postal: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

## DATOS PARTICIPANTES

Id.	Nombre y Apellidos	Cargo	E-Mail	Grupo *
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

\* Anote la referencia del GRUPO que haya elegido. En el reverso de las fichas encontrará todos los grupos.

## FECHAS

Consultar calendarios.

## MATERIAL

Incluido. En la 1ª sesión, el entrenador entrega todo el material necesario para el seguimiento del Training.

## COFFEE-BREAK Y COMIDAS

Desayunos y almuerzos incluidos. Se sirven en los mismos centros donde se desarrollan los Trainings.

## FECHA LÍMITE PARA LA INSCRIPCIÓN

Una semana antes del inicio del Training.

## CONFORMIDAD

Firma y sello de la Empresa:

## PRECIO TRAINING PARTICIPANTE

<b>Dirección &amp; Liderazgo</b>	2.400€ + IVA / Participante
<b>Actitudes &amp; Técnicas en la venta</b>	1.900€ + IVA / Participante
<b>Atención Excepcional al Cliente</b>	700€ + IVA / Participante
<b>Presentaciones Eficaces</b>	1.200€ + IVA / Participante
<b>Cómo tratar con Gente Difícil</b>	610€ + IVA / Participante
<b>Programa de certificación Emotional Quotient Inventory</b>	1.100€ + IVA / Participante
<b>Negociación Efectiva</b>	1.200€ + IVA / Participante
<b>Liderar con OKRs</b>	1.200€ + IVA / Participante

## FORMA DE PAGO

50% a la recepción de la factura y 50% al finalizar el training.

## ELIJA LA SEDE QUE LE INTERESA

MADRID	Responsable: Sra. Natalia López	mrc.madrid@mrctraining.com	Tel. 913 079 629
BARCELONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084
GIRONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084