

# Comunicar y Convencer

EL ARTE DE  
CAUTIVAR

## INTRODUCCIÓN

## DESAFÍOS

Hoy en día los grandes líderes empresariales tienen que manejar herramientas de comunicación efectivas con los diferentes actores con los que interactúa su negocio, lo que implica desarrollar mecanismos, medios y cualidades para comunicar y lograr llegar con un mensaje o lo más importante convencer a su interlocutor.

Los más grandes conferencistas coinciden en que un espacio óptimo para lograr este objetivo es **LA CONFERENCIA**. Pero ella por sí sola no logra llegar a su objetivo si no está acompañada por ciertas características y cualidades que hacen que al utilizarla como medio de comunicación se cumpla el objetivo, y por sobre todo sea exitosa marcando un diferenciador importante de su Empresa frente a otros.

Son muchos los factores a contemplarse en la concepción, definición, estructuración, ejecución, medición del impacto y aporte de una conferencia, adicional esto requiere conocimiento, pasión, creatividad, en muchas ocasiones inventiva y por sobre todo mucha sensibilidad y asertividad al momento de comunicar.

Ya el aprovechamiento depende del resultado logrado y de la percepción de aprovechamiento y aplicabilidad.

En una conferencia el principal desafío es que el tema llame la atención y logre convocar, convencer y entretener al auditorio; en otras palabras el ser asertivo con el tema es la clave fundamental de una conferencia, es generarle al auditorio el suficiente interés desde su convocatoria hasta su cierre, para esto un prerrequisito indispensable es conocer muy bien los intereses, necesidades y preferencias de quienes está dirigida la conferencia; de tal forma que desde cuando se comunique el título el tema genere las expectativas suficientes para lograr la convocatoria deseada.

El siguiente desafío pero no menos importante son las características que debe tener el expositor: Su experiencia, manejo del auditorio, dominio del tema, profundidad con que trata los temas y las herramientas a utilizar entre otros son factores primordiales para buscar el éxito de una conferencia.

Hay muchos más detalles que se deben cuidar en los preparativos y desarrollo: Locación, intermedios, ayudas, entre otros. El objetivo es ser asertivo, aportar valor al auditorio y lograr el fin de lo que queremos comunicar.

## SOLUCIÓN

IB Consulting Partners ofrece conferencias de diferentes temáticas Empresariales y de Negocios dependiendo del auditorio, duración, necesidades, especialidad y del tipo de negocio, llegando a sus empleados, clientes, proveedores, aliados de negocios, etc. en los temas e información que usted y su negocio requieren. Nuestras conferencias tratan temáticas Empresariales en cualquiera de las líneas en las que realizamos consultorías:

- Planeación estratégica.
- Ventas.
- Mercadeo.
- Servicio al cliente.
- Finanzas e Inversiones.
- Recursos Humanos.
- Productividad.
- Tecnología, entre otros.

## BENEFICIOS

1. Bajar a sus empleados información de forma clara y eficiente.
2. Es una forma efectiva de cautivar clientes.
3. Promoción de su marca a través de conferencias y eventos.
4. Generar valor agregado a sus clientes y proveedores.
5. Es una forma de diversificar el incentivo para sus empleados y proveedores.
6. Es un diferenciador de sus competidores.
7. Es una forma amigable de capacitar temas de interés al interior de su Empresa.



**ACERCA DE**  **CONSULTING PARTNERS**

Somos una Compañía Americana ubicada en la ciudad de Miami, orientada a la Consultoría y Acompañamiento Gerencial de Pequeñas y Medianas Empresas y al desarrollo y formación del equipo humano que las integran.

**CONTACTO:** [info@ibconsultingpartners.com](mailto:info@ibconsultingpartners.com)