

**Educación  
Continua**  
TECNOLÓGICO DE MONTERREY



**Seminario**

# **StorySelling + Visual Thinking: Conecta con tu Audiencia**

---

## **Objetivo**

Aplica un modelo de comunicación estratégica que te permita lograr tus objetivos en cada conversación y/o venta de proyectos, presentación de resultados y venta de productos o servicios, basado en un modelo de comunicación lógica y emocional.

## **Beneficios del programa:**

- Adquirirás conocimientos que te permitirán mejorar tu habilidad de comunicación.
- Podrás transmitir contenido difícil de explicar, de tal forma que el receptor lo perciba como fácil y entienda su razón de ser y/o utilidad.
- Adquirirás un modelo de comunicación que facilitará que tu audiencia se conecte e involucre al entender el valor de la información recibida.
- Podrás desarrollar conversaciones, mensajes, presentaciones, entre otros, con el contenido exacto y el nivel de relevancia necesario para llevar al receptor al objetivo deseado.
- Podrás desarrollar presentaciones visualmente memorables, tanto para presentar resultados como para vender un nuevo proyecto.

## **Dirigido a:**

Puestos de coordinación, jefaturas, gerentes, directivos o analistas de cualquier área de una organización; profesionales, pasantes o titulados, de cualquier licenciatura; analistas, ejecutivos, responsables, gerentes o directivos de cualquier área de la organización.

## Contenido del programa

El Seminario de *StorySelling + Visual Thinking*: Conecta con tu Audiencia consta de **un módulo**, que suma **40 horas** de estudio en total.

### Módulo 1. *StorySelling + Visual Thinking*

(40 horas)

- 14 cosas que hay que saber o recordar antes de diseñar un mensaje
- El poder de la lógica y los sentimientos como medio para generar confianza en el receptor
- La historia como estructura que genera valor diferencial y significativo
- Los 4 arquetipos base para el diseño de un mensaje
- Las 7 preguntas inteligentes clave para diseñar un mensaje asertivo
- El modelo *StorySelling*
- *Mind and emotional board*
- Práctica *StorySelling*
- Básicos de la comunicación visual
- Proceso de ideación visual con base en el modelo de *StorySelling*
- Las 3 M: elementos visuales lógicos y emocionales
- Regla "333" aplicada al *Visual Thinking*
- Práctica *Visual Thinking*

**Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.**