

Del PowerPoint al *Persuasion Point*

La transición de fase hacia las presentaciones que dejan huella

CONFERENCIA COLOQUIO

Objetivos

Revitalizar la importancia de la forma de comunicarnos y de sus consecuencias en nuestra vida personal y profesional. Conocer las claves y las técnicas para hablar de forma persuasiva ante una persona o un auditorio. Claves para aprender a presentar y defender con éxito ideas, proyectos y servicios.

Beneficiarios


Quienes para desarrollar con eficacia y sensibilidad su profesión deseen aprender a persuadir a pacientes, colaboradores, subordinados o superiores.

Beneficios

Si enamoras a tus pacientes; **te fortalecerán.**
Si persuades a tus superiores; **te respaldarán.**
Si convences a tus colaboradores; **te apoyarán.**
Si ilusionas a tus subordinados; **te seguirán.**

Disertante

Marcelo Castelo, es el único miembro del *think tank* Thinking Heads que desarrolla su actividad profesional en Galicia. Es el autor de la teoría de comunicación *La transición de fase* y del libro *El cliente ha muerto. ¡Viva el cliente!* Además de escritor, divulgador y conferenciante está especializado en la preparación de candidatos a jefaturas de servicio de hospital y a plazas del más alto nivel de las Administraciones Autonómica y Estatal.

A photograph of Marcelo Castelo, a man with dark hair and a goatee, wearing a dark suit, white shirt, and blue tie. He is standing with his arms crossed, looking directly at the camera.

¡Hablar para seducir! ¡Seducir para persuadir!
¡Persuadir para inspirar!

Coordenadas del encuentro

Día: jueves, 19 de mayo de 2016.

Inicio: 18:30 horas. Fin: 20:00 horas

Lugar: c/Echegaray, 8 - COMP Pontevedra.

Inscríbete enviando un correo a docencia@formantia.es

Plazas limitadas al aforo.