



lanzade ras
tema 9: comunicación
módulo 34
estructura



XUNTA
DE GALICIA



tema 9: comunicación

módulo 34

semana 9 | día 2

lanzadebras



lánzate á aventura de emprender

índice do módulo

ÍNDICE TEMÁTICO

semana 1 | identidade

semana 2 | persoas

semana 3 | habilidades

semana 4 | estratexia

semana 5 | mercadotecnia

semana 6 | creatividade

semana 7 | xestión

semana 8 | marca persoal

semana 9 | comunicación

ÍNDICE MODULAR

módulo 33 | medos

módulo 34 | estrutura

módulo 35 | execución

módulo 36 | distancia

ÍNDICE DO MÓDULO

resumo teórico | páxina 04

exemplo | páxina 08

videotutorial | páxina 09

GramolaEmprendedora



Escoita
Rocky
BSO





tema 9: comunicación

módulo 34

semana 9 | día 2

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

O primeiro para comunicar é realizar unha boa abertura. Lembremos que “non hai unha segunda oportunidade para crear unha primeira boa impresión”. Un saúdo breve, unha presentación reducida, uns agradecementos concisos e arrancar antes de que a audiencia grite. Lembra que toda persoa desconecta nun máximo de sete minutos. Así que, antes de que se poñan a pensar nos biosbardos, di de que vas falar, traslada unha mensaxe comprensible e empeza a comunicar con estruturas sinxelas de suxeito, verbo e predicado.

A idea central do teu discurso debe ser clara e directa, contendo datos reais e contrastables, exemplos diáfanos e esclarecedores, citas precisas e relevantes e algunha que outra anécdota salpicada de experiencia e humor.

Os obxectivos da túa exposición deben abarcar información dosificada, educar de maneira pedagóxica, motivar desde o entusiasmo realista, entreter de maneira elegante e emocionar, chegado o caso, sen choromicadas.

O estilo debe estar ben definido, debendo escoller se se opta por un formal ou informal, serio ou desenfadado, próximo ou que marque as distancias, rigoroso ou laxo, específico ou xeneralista, expositivo ou interactivo...

Tras definir a abertura, o saúdo, a idea, os obxectivos e o estilo debemos desenvolver a nosa comunicación. Para facelo con éxito adoita funcionar ben resumir ao final





tema 9: comunicación

módulo 34

semana 9 | día 2

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

de cada bloque; resumir ou repetir o esencial para que se fixen; e ser capaz de ser versátil nesa repetición, replicando o mesmo varias veces pero con palabras distintas, para garantir a fixación do contido á marxe das formas.

Antes de finalizar, acabado o desenvolvemento, chega o momento da conclusión. Para concluír con solvencia é importante facelo de memoria, con determinación, énfase e entusiasmo. Pero sobre todo, e isto é aplicable ao 100% do discurso, comunica o que debes comunicar na linguaxe de quen o ten que escoitar, non na túa propia. E é que coñecer a audiencia, os seus coñecementos, as súas necesidades, a súa linguaxe e os seus desexos, é básico para triunfar coa nosa comunicación, pois ninguén escoita o que non quere oír ou o que se lle fai denso ao oído.



tema 9: comunicación

módulo 34

semana 9 | día 2

lanzadebras

aprender do que outros fixeron con mestría

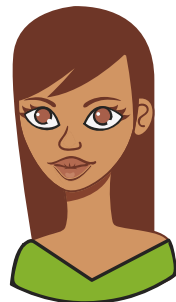
exemplo



iPHONE PRESENTA

O teléfono intelixente iPhone é unha liña de alta gama deseñada e comercializada por Apple. A forma en que se comunica o lanzamento de cada novo modelo sérvenos para ilustrar este módulo.

Apple escenifica como ninguén a súa capacidade de análise de audiencias e de enfoque das súas campañas. Así, a creación de cada novo modelo é a resposta a unha necesidade do mercado. Esa é unha das pedras angulares do éxito de Steve Jobs.



a hemeroteca de Paula



lanzadebras

fotogramas que valen máis que mil verbas

videotutorial

O VENDEDOR DE SOÑOS

<https://www.youtube.com/watch?v=bkgGDr068BE>



a videoteca de Alba

Neste vídeo podemos ver como un vendedor sobe a un autobús urbano e se sitúa diante para dirixirse á súa audiencia. En primeiro lugar trata de chamar a atención de todos os viaxeiros e con ton positivo tenta venderlles un pequeno set de costura. A actitude da maioría dos receptores é mala, facendo caso omiso ao que o vendedor di. Pero a continuación trata de venderlles de forma gratuíta un soño...

Ao chegar á casa o vendedor está triste ao pensar que a xente anda a perder a súa felicidade e a súa maxia. Daquela, un dos viaxeiros atópao e cóntalle que se cumpriu o seu soño.

Para que os nosos soños se cumpran é necesario loitar por eles.

