3.1	Comunicación efectiva
Que vamos a hacer hoy	Duración de la sesión- 4 horas, divididas en estas partes: • Presentación de la parte teórica- 20 min • Breve discusión y comentarios sobre el tema- 10 min • Actividad 1- Presenta tu idea de negocio: taller de oratoria de 60 min • Resumen de la actividad: 10 min • Actividad 2- Negocia el tema de tu negocio: taller de 60 min • Resumen de la actividad: 10 min • Actividad 3-Imagine su historia empresarial inteligente: 60 min. taller de cuentacuentos • Sesión de cierre - 10 min
Descripción general	El objetivo de la sesión es aprender los principales conceptos de comunicación, negociación, storytelling,y eluso de diversas formas de comunicación para lograr los resultados esperados en los negocios. Los elementos de la comunicación efectiva se van a aplicar en la práctica durante tres tipos de talleres: dar un discurso público, negociar un tema,y narración.
Puntos claves de aprendizaje	• Inspirar y entusiasmar a las partes interesadas relevantes • Obtenga el apoyo necesario para lograr resultados valiosos de la comunicación efectiva • Demostrar comunicación efectiva: hablar en público, persuasión, negociación y narración de historias.
¿Qué vas a preparar durante esta sesión?	• La construcción de un discurso para presentar su idea de negocio, un poco de práctica para hablar de manera concisa, segura, respetuosa y usando el lenguaje corporal correcto.

NÚMERO DE PROYECTO: 2020-EL01-KA204-078802T

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.

	• Una experiencia de planificación y gestión del proceso de negociación y técnicas de argumentación. • Revisado yfinalizadodeclaración de la misión empresarial; • Una historia atractiva oFsu negocio inteligente parallegar a un lugar relevantePúblico objetivo.
Lista de tareas DESPUÉS de esta sesión	• Sobresalga en hablar en público escuchando y analizando las charlas TED favoritas, discursos de personalidades públicas honradas, como el presidente de Francia, el Sr. E. Macron, entre otros, vea la película "El discurso del rey" (2010). Utilice todas las posibilidades de hablar en público usted mismo para ganar más confianza. • Prácticanegociar en su propio entorno, hacerabreve análisis de las etapas de negociación y argumentación. Se recomienda ver la película "Twelve Angry Men" (1957) para aprender la psicología de la argumentación. • Contar historias es un arte. Úsalo tan a menudo como puedas. Pruebe varias narrativas para diferentes objetivos. Aprenda a contar las historias por escrito, audio, gráficamentemaneras.
Comentarios e instrucciones adicionales	La comunicación efectiva también es importante para la comunicación comercial escrita: cartas oficiales, correos electrónicos y otras formas más. Puedesusar el youtubecanal para obtener una vista previa de algunos tutoriales.

NÚMERO DE PROYECTO: 2020-EL01-KA204-078802T

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.