

Comunicación eficaz para mejorar los resultados

Programas formativos 2025



SebastiánLora[®]
Especialista en Comunicación

UN MENÚ PARA TODOS LOS GUSTOS

Programas formativos

1. Comunicación Estratégica para Reuniones de Alto Nivel	3
2. Presentaciones que Convencen	4
3. Comunicación Comercial Ganadora	5
4. Storytelling para Convencer, Motivar y Mover a la Acción	6
5. Comunicación Eficaz para el Liderazgo Moderno	7
6. Comunicación Influyente	8
7. Master Trainer	9
Sobre Sebastián Lora	10
Testimonios	11
Clientes repetidores	12
Medios de comunicación	13



1. Comunicación Estratégica para Reuniones de Alto Nivel

OBJETIVO

Esta experiencia formativa está centrada en dar a los participantes las herramientas que necesitan para plantear sus ideas y proyectos de manera estratégica, conseguir el apoyo de quienes toman las decisiones y así impulsar la innovación dentro de la empresa. Los participantes tendrán que preparar una idea de proyecto, exponerla y mejorarla en la última sesión.

CONTENIDO

a) Planificación estratégica: cómo asegurarse de que la idea tenga sentido empresarial y despierte el interés de quienes deciden.

b) Preparación: cómo construir un argumento convincente y asegurarse de poder exponerlo con seguridad y fluidez.

c) Presentación: cómo captar y mantener la atención de las personas y conectar con estas al realizar la exposición.

d) Palancas sociales: cómo usar las habilidades sociales para conseguir aliados con el fin de obtener feedback y apoyo.



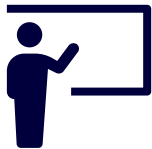
DIRIGIDO A

- Directivos y mandos medios
- Responsables de innovación
- Gestores de proyectos
- Personal clave en proyectos multi departamentales



FORMATOS

- ★ **Presencial:** 6 a 8 participantes, proyecto de presentaciones individuales. Dos jornadas de 8 horas o cuatro medias jornadas de 4 horas.
- ★ **Híbrido:** 6 a 8 participantes, proyecto de presentaciones individuales. Contenido e-learning, trabajo individual fuera del aula y cinco sesiones virtuales de hasta 3 horas.
- ★ **Híbrido:** hasta 20 participantes, proyecto de presentaciones grupales. Contenido e-learning, trabajo grupal fuera del aula y cinco sesiones virtuales de hasta 3 horas.



2. Presentaciones que Convencen

OBJETIVO

Esta experiencia formativa tiene el objetivo de dar a los participantes una metodología replicable para exponer en público de manera convincente, presentando un mensaje interesante e inspirando al público a tomar acción. Los participantes tendrán que hacer una exposición y mejorarla en la última sesión.

CONTENIDO

a) El Iceberg de la preparación: cómo prepararse para construir un mensaje poderoso y transmitirlo con fluidez.

b) Las 3 Cs de la comunicación convincente: cómo dar claridad a las ideas, proyectar credibilidad y promover la conexión con el público.

c) Principios de atención: cómo captar y mantener la atención de grupos de personas para que quieran escuchar de principio a fin.

d) Storytelling: Cómo contar historias para conectar con el público e influir sobre su opinión.



DIRIGIDO A

- Directivos
- Comerciales
- Profesionales que tengan que exponer en las convenciones de la empresa o en congresos externos



FORMATOS

- ★ **Presencial:** 6 a 8 participantes, proyecto de presentaciones individuales. Dos jornadas de 8 horas o cuatro medias jornadas de 4 horas.
- ★ **Híbrido:** 6 a 8 participantes, proyecto de presentaciones individuales. Contenido e-learning, trabajo fuera del aula y cinco sesiones virtuales de hasta 3 horas.



3. Comunicación Comercial Ganadora

OBJETIVO

Esta experiencia formativa entretenida, flexible y de aplicación inmediata está enfocada en dar a los profesionales las herramientas de comunicación para vender más y venderse mejor, gracias a aportar mucho valor a los clientes y construir relaciones de confianza con estos. Consta de cuatro módulos que pueden cursarse de manera progresiva o independiente.

CONTENIDO

M1 – Cómo posicionarte como asesor de confianza de tus clientes:

Aportar valor, adaptar el mensaje al contexto del cliente, palancas de la influencia.

M2 – Cómo despertar el interés de tus clientes potenciales: Promover la conexión, hacer preguntas inteligentes y ofrecer la mejor solución.

M3 – Cómo presentar una propuesta comercial ganadora: Planificar estratégicamente, construir un argumento sólido y presentar con claridad.

M4 – Cómo usar el caso de éxito para vender mejor: Documentar, construir y contar un caso de éxito para mostrar credibilidad.



DIRIGIDO A

- Comerciales o ejecutivos/as de cuentas
- Profesionales de cualquier área que tengan que tratar con clientes durante el proceso de venta o entrega del servicio



FORMATOS

- ★ **Presencial:** 8 a 15 participantes. Dos jornadas de 7 horas o cuatro medias jornadas de 3,5 horas.
- ★ **Híbrido:** 8 a 15 participantes. Contenido e-learning, trabajo fuera del aula y cuatro sesiones virtuales de 3 horas.



4. Storytelling para Convencer, Motivar y Mover a la Acción

OBJETIVO

El dato es la base para tomar decisiones en las empresas pero, por sí solo, carece de significado. La historia es la herramienta de comunicación más poderosa para dar contexto a la información y lograr que las personas se convenzan de su validez. Por estas razones, este programa tiene como objetivo que los participantes aprendan a incorporar las historias en su comunicación diaria para mejorar su influencia y facilitar el acuerdo.

CONTENIDO

1) Los pilares de la persuasión: Cómo convencer a las personas gracias a la lógica, la credibilidad y la emoción, y cómo las historias suman a estos pilares.

2) Principios de estructura: Cómo ordenar las historias para que tengan sentido y cumplan su cometido.

3) Tipos de historias para dejar un impacto positivo en las personas:

La historia de claridad: para explicar el porqué de las decisiones. La historia de éxito: para dar credibilidad a las ideas y a los procesos. La historia de conexión: para transmitir aprendizajes y valores.



DIRIGIDO A

- Comerciales
- Líderes
- Equipos de marketing
- Profesionales de alto potencial



FORMATOS

- ★ **Presencial:** 6 a 12 participantes. Una jornada de 8 horas o dos medias jornadas de 4 horas.
- ★ **Híbrido:** 6 a 12 participantes. Contenido e-learning, trabajo fuera del aula y tres sesiones virtuales de 3 horas.



5. Comunicación Eficaz para el Liderazgo Moderno

OBJETIVO

Programa formativo dinámico y flexible en el que los participantes aprenderán principios prácticos y de aplicación instantánea para conectar con los miembros de su equipo, motivarlos y convencerlos de sus ideas gracias al poder de la comunicación inteligente. Consta de cuatro módulos que pueden cursarse de manera progresiva o independiente.

CONTENIDO

M1 - Cómo motivar a tu equipo y delegar con mayor facilidad: Los pilares de la motivación, los pilares de la persuasión y la estructura de claridad.

M2 - Cómo comunicarte para dar feedback efectivo: Comunicación asertiva y buenas prácticas de feedback que mejora el desempeño.

M3 - Cómo tener reuniones más productivas: Planificación estratégica y gestión de los recursos para tener reuniones exitosas.

M4 - Cómo proyectar una imagen profesional: Primera impresión, presencia y lenguaje no verbal para mostrar seguridad y cercanía.



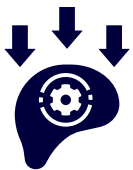
DIRIGIDO A

- Mandos medios
- Profesionales de alto potencial con proyección para ser líderes



FORMATOS

- ★ **Presencial:** 8 a 15 participantes. Dos jornadas de 7 horas o cuatro medias jornadas de 3,5 horas.
- ★ **Virtual:** 8 a 15 participantes. Contenido e-learning, trabajo fuera del aula y cuatro sesiones virtuales de 3 horas.



6. Comunicación Influyente

OBJETIVO

Programa formativo práctico con ejercicios grupales que ofrecer a los participantes herramientas de aplicación inmediata para intervenir en reuniones de manera efectiva, ganarse la confianza de sus interlocutores y promover la colaboración, gracias a transmitir sus ideas con claridad y fluidez. El contenido se puede adaptar al perfil de los participantes y a la cantidad de horas disponibles.

CONTENIDO

- a) **Las fases de la preparación:** cómo prepararse para intervenir con éxito en una reunión de trabajo.
- b) **Aportar valor:** cómo explicar el valor de las ideas, políticas y mejores prácticas de manera interesante para quienes escuchan.
- c) **Estructura persuasiva:** cómo planificar, preparar y exponer una propuesta ganadora.
- d) **Storytelling y el caso de éxito:** cómo usar el caso de éxito para influir sobre quienes toman las decisiones y difundir mejores prácticas.



DIRIGIDO A

- Mandos medios
- Personal base que tenga que intervenir en reuniones importantes
- Equipos comerciales



FORMATOS

- ★ **Presencial:** 6 a 12 participantes. Una jornada de 8 horas o dos medias jornadas de 4 horas.
- ★ **Virtual:** 6 a 12 participantes. Contenido e-learning y tres sesiones virtuales de 3 horas.
- ★ **Evento formativo:** hasta 60 participantes en formato presencial. Dinámicas en equipo con participación constante y feedback grupal. Modulable y flexible: entre 4 y 16 horas de duración.



7. Master Trainer

OBJETIVO

Programa que ofrece a los participantes un sistema paso a paso para diseñar, construir y dinamizar programas formativos exitosos, tanto en modalidad presencial como virtual. Los participantes tendrán que preparar una mini sesión formativa en grupo y exponerla en la última sesión.

CONTENIDO

- a) Estrategias para formadores:** métodos y modelos para empaquetar los conocimientos, prepararse para presentarlos eficazmente y construir una experiencia formativa memorable.
- b) Comunicación estratégica:** principios de persuasión para transmitir con claridad, proyectar credibilidad y conectar con las personas; estructura de presentación para facilitar el aprendizaje; storytelling para dar contexto y generar un impacto positivo.
- c) Presentaciones exitosas:** claves para presentar ante grupos de personas; las fases de la preparación; lenguaje no verbal para generar confianza.



DIRIGIDO A

- Personal de Recursos Humanos
- Formadores internos
- Profesionales cuyos conocimientos quieran ser transferidos dentro o fuera de la organización



FORMATOS

- ★ **Híbrido presencial:** 8 a 15 participantes. Contenido e-learning, trabajo grupal fuera del aula y cuatro sesiones presenciales de 4 horas.
- ★ **Híbrido virtual:** 8 a 15 participantes. Contenido e-learning, trabajo grupal fuera del aula y cinco sesiones virtuales de 3 horas.

Mi nombre es **Sebastián Lora. Ingeniero Industrial y MBA en Aviación, soy especialista en habilidades de comunicación, formador, conferenciante, autor y youtuber.** En mayo de 2009 di un discurso en una boda frente a 600 invitados que me cambió la vida y me llevó a descubrir mi pasión por la comunicación.

Muchas empresas pierden tiempo y dinero por problemas de comunicación. Yo enseño a los equipos un sistema **para comunicar de manera clara y segura en público, en persona y a través de los medios digitales**, que tiene como finalidad conseguir más y mejores oportunidades de negocio y, con estas, mejorar los resultados empresariales, obteniendo un ROI positivo inmediato.

En mi blog y en mi canal de YouTube (con más de 560.000 suscriptores y más de 29 millones de visualizaciones) publico periódicamente vídeos tutoriales con herramientas de comunicación para ganar influencia profesional y personal.

Soy **speaker TEDx** y autor de los libros:

- ***Imparable***
- ***Haz que te escuchen y triunfa con tus ideas***

Contacta conmigo para saber más o pedirme un presupuesto en info@sebastianlora.com o (+34) 634 214 887.

TESTIMONIOS

“En el equipo de formación de Vodafone España somos unos absolutos fans convencidos de Sebastián porque estamos viendo en los comentarios de satisfacción de sus sesiones cosas que nunca habíamos visto antes. Sobre todo, su capacidad de hacer que la gente sienta que sus sesiones aportan un valor inmediato a su día a día.”

Raquel Montesinos, Responsable de Formación, Vodafone España

“En el taller de Sebastián Lora el retorno de la inversión se consigue inmediatamente.”

Karina Guaba, Directora Ejecutiva de Recursos Humanos, Grupo Puntacana

“Haces un trabajo magistral. Me has hecho mejor persona.”

Javier Canovás, Director CaixaBank

“Lo que más me aportó tu curso fue el poder valorar lo que mi interlocutor necesita saber, es decir, separar el grano de la paja, ir al dato concreto y clave, y poder defenderlo. En resumen, menos es más, en presentaciones a alto nivel. Qué quiero conseguir, cómo tengo que hacer para convencer al otro (persona con poco tiempo disponible y mucha información en su cabeza), hilo temporal (de dónde venimos, objetivo al que queremos llegar), dificultades que podemos tener en el camino y propuestas para solventarlas, plan de seguimiento y verificación.”

César Fuertes, Director de Instalaciones y Eficiencia Energética, Barceló Hotel Group

CLIENTES REPETIDORES



Forbes

tve

TEDx

msn 

RRHHDigital

HUFFPOST

Diario de Mallorca


UNIVISION

 **IESE**
Business School
University of Navarra

CADENA
SER