



Roberto Pérez
La Estructura Que Usan los Oradores de Clase Mundial Para Mover las Masas

Responsabilidades del Orador

- Enorme responsabilidad
- Responsables de lo que hablamos
 - Afecta a cada persona presente
- Un buen orador
 - Tiene el potencial de cambiar vidas
 - Positivamente
 - Negativamente

Tipos de Oradores

- Motivadores - Entretiene
- Capacitadores - Enseña
- Orador Nota**
- Keynote Speaker - Mueve a las masas

Modelos Usados que NO son Keynote

- Leer un libro - Dar un reporte
- "Los Tres Puntos del Éxito"
- Acrósticos - **VER**
 - V**e por lo que quieres
 - E**nfócate
 - R**odéate de personas positivas
- Tratar de imitar a otro orador - "Soy el Jim Rohn o el Kiyosaki hispano"
- Dar una capacitación
- Motivación o Entretenimiento
- Leer un PowerPoint

Cómo comienzan los Novatos

- Lo peor que pueden hacer
 - Decir su nombre cuando ya lo presentaron
 - Comenzar agradeciendo
 - Diciendo lo tremendo que es estar aquí
 - Auto-aplaudirse
 - Iniciar con un chiste - No aporta

Estructura de la Ponencia

- 40%** - Introducción
 - Dispones sólo de 30 segundos para capturar a tu audiencia
- 20%** - Desarrollo
- 40%** - Cierre - Tiene que ser matador

Cómo comienza un "Keynote" Profesional

- Entras por la parte de atrás del escenario
 - Sólo dice **Mientras le aplauden** - Gracias, muchas gracias
- Te plantas en el centro de la tarima
 - Esperas tres segundos - Y comienzas a moverte y a hablar
- Inicias con lo más dramático
 - Frase de apertura
 - Envuelven al público** - Una pregunta que capte la atención desde el principio
 - Hacerlo congruente con el tema

Cómo Desarrolla y Cierra un Profesional

- Desarrolla tu tema - Disfruta con la gente
- Has que sientan tu pasión
- No hay preguntas y respuestas - Interactúan con su público
- Cierra tu ponencia con una frase
 - Ganadora
 - Oración
 - Que los haga pensar
 - Que haga una diferencia
- Recibes los aplausos - Sales de la tarima diciendo - Gracias, muchas gracias

Enseñanza de "Keynote - Orador Clave"

- No se trata de tu historia
- Se trata de que la audiencia va a aprender de tu historia
- Creando una experiencia de aprendizaje que los mueve
- Cambia e inspira la vida de tu audiencia - Tu historia

Cómo Crear la Magia

- Cada 4-5 minutos provoca... - A través de emociones
 - Reír
 - Aplaudir
 - Cantar
 - Llorar
 - Bailar
- Conectas con las personas
- Con exageración - Logras humor
- Usa el humor en la tarima

Cómo Crear Conexión

- Si es la misma - Varía el tono de voz
 - Mata
 - Duerme
- Si todo el tiempo es susurrando o gritando
- Das dolor de cabeza
- El poder de hacer pausas
 - Cuando hablas
- La magia está en los espacios en blanco
- Cuando digas una enseñanza
 - Haz pausa de 2-3 segundos
 - La audiencia procesa tu mensaje

Criterios Para Crear Tu Keynote

- Elige el título de tu Keynote - Selecciona el tema
- Que quieres enseñar**
 - Historias
 - Lecciones
- Las tres - Decide
- Por eso recuerda la enseñanza - La gente recuerda la historia
- Quiere una conferencia que sólo tú puedas dar - Tu audiencia
- La mejor historia - Deja para el final

Cómo Encontrar las Historias

- Un orador habla sólo de su experiencia - Aprende a leer el libro de tu vida
- La gente ya se conoce las mismas historias
- Crear una historia sorprendente en cinco minutos
- Cinco minutos - Tienes el poder para...
- Tiempo idóneo de duración de una historia

Respeto a la Audiencia

- No hagas sentir mal al público
- No uses a la audiencia como terapia
- Nunca uses vocabulario obscuro
- Evita
 - Criticar
 - Política
 - Religión
 - Deportes
 - Otras personas
- Hablar de

