

# El secreto de la *PersuaCCión*

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 o servicios y, a través de estos, aprender a vendernos a nosotros mismos.

### Beneficiarios

Quienes deseen mejorar su comunicación con todas sus relaciones personales y que en el ámbito profesional deseen aprender a persuadir a clientes, socios, colaboradores o trabajadores.

### Beneficios

Si seduces a tus clientes; **te elegirán.**  
Si persuades a tus superiores; **te respaldarán.**  
Si convences a tus colaboradores; **te apoyarán.**  
Si ilusionas a tus subordinados; **te seguirán.**

**Si no tienes que convencer a nadie  
esta jornada no es para ti**

### Disertante

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

### Coordenadas del encuentro

Día: jueves, 4 de febrero de 2016.  
Inicio: 19:00 horas. Fin: 20:00 horas  
Lugar: Salón de Actos - CENP  
Inscríbete con un correo a [galicia@cenp.com](mailto:galicia@cenp.com)

**Plazas limitadas al aforo.**

