

Taller storytelling para emprendedores

**Todo comienza
con una buena historia,
asegurémonos
de que la gente quiera oírla**

Con
plataforma
interactiva
exclusiva para
prácticas

*Para crear relatos que destaquen, conecten, generen credibilidad y
confianza, y hagan crecer tu negocio*

Da igual el sector, el éxito de un negocio depende de que puedas comunicar con claridad lo que haces, para qué lo haces, y sobre todo, cómo eso que haces ayuda a tus clientes a:



¿Qué problema les ayudas a resolver mejor que nadie?
¿Cómo será su experiencia cuando usen esos productos o servicios, cómo le cambiará su vida?



*¿Pero
por qué contar
historias
si lo que
necesito es
vender?*

Para que un cliente esté convencido de comprar tu producto o servicio necesita algo más que datos.

Necesita confiar en ti.

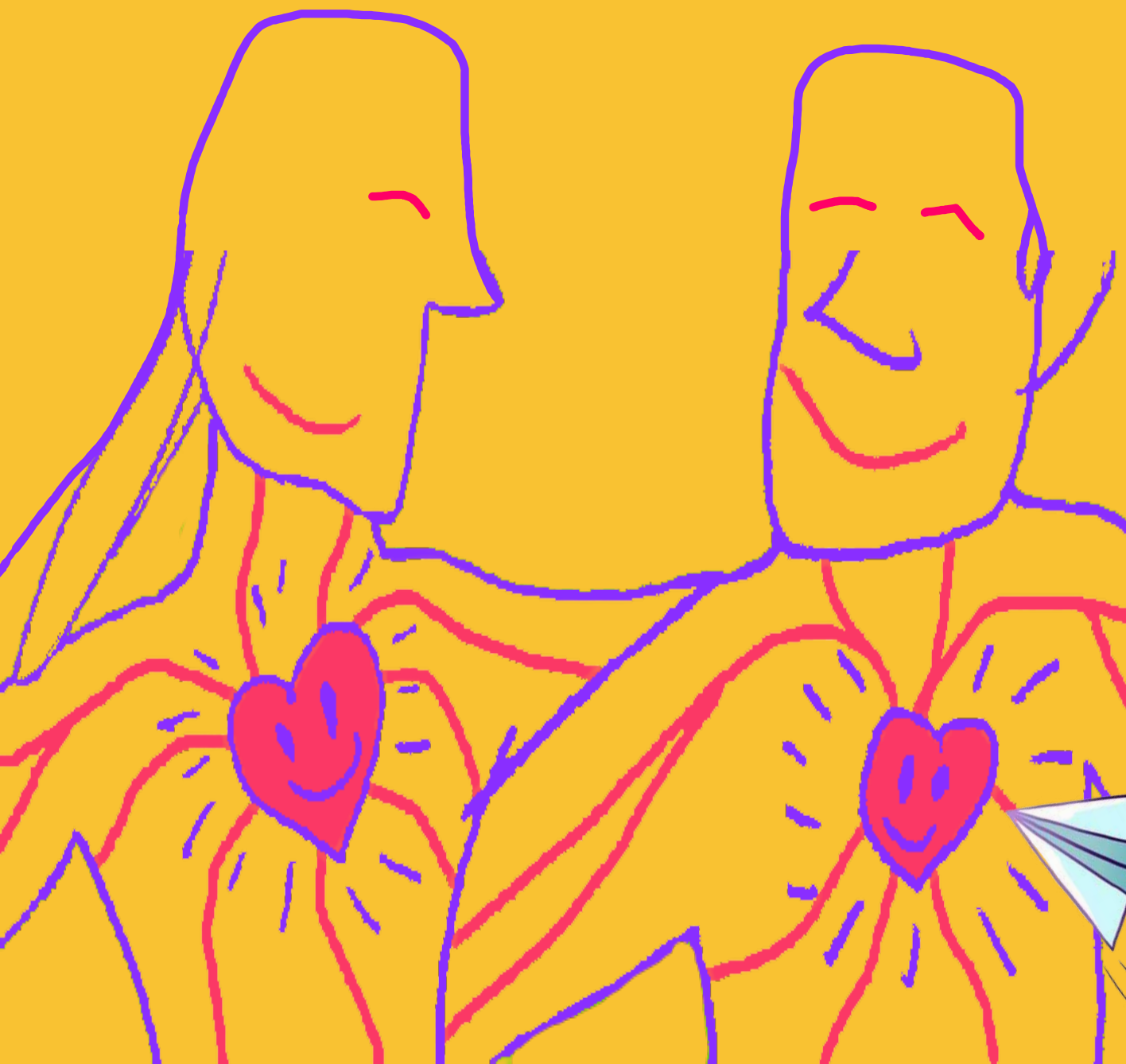
Sobre todo cuando estás arrancando tu negocio.
Necesita saber quién eres y qué tiene en común contigo,
porque...

**El 81% asegura que la confianza
es un factor decisivo a la hora de comprar**

Hoy las emociones son el principal factor para fidelizar.
Tener más en cuenta las necesidades y deseos del cliente,
interpretar sus sentimientos,
**crea un vínculo emocional
que se traduce en mayores ventas**

Y no lo digo yo

Lo dice el informe [Loyalty Deciphered— How Emotions Drive Genuine Engagement](#), del Instituto de Transformación Digital de Capgemini que encuestó a 548 altos directivos —el 80% perteneciente a compañías con una facturación superior a los 1.000 millones de dólares —, así como a 9.213 consumidores mayores de edad. El estudio abarcó nueve países —España, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos y Brasil—



Por eso este taller no se trata solo de crear historias para vender, sino también de contar esas historias que van más allá del producto o servicio, la historia de tu emprendimiento, de tu propósito, tu historia, esa que te diferencia y que puede llevar directamente al corazón de los clientes

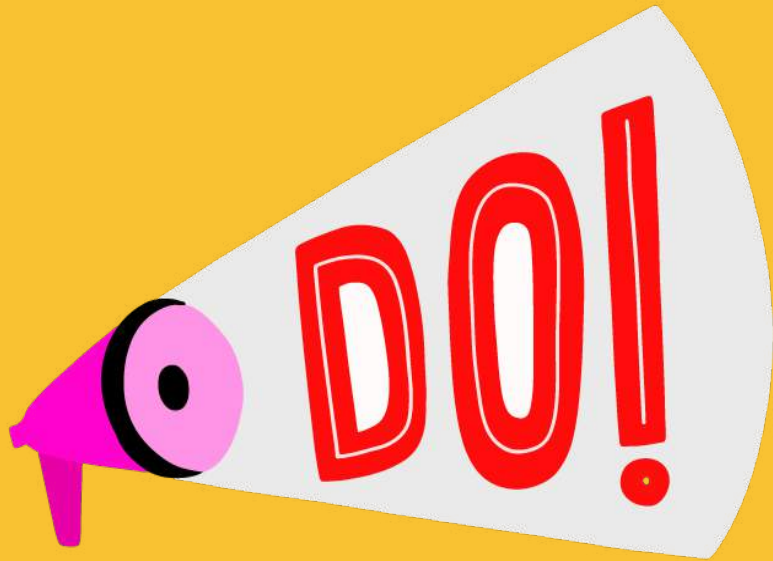


**Si aún no sabes
cuál es
tu singularidad,
tu **unicidad**, entonces
ese es tu trabajo
más importante,
porque es la principal
fuente de abundancia,
de felicidad y de éxito.**

**Pero saber
reconocer nuestra
unicidad
no es suficiente.
Porque pocos nos
recordarán por ser
diferentes, únicos,
si nuestra manera
de contarlos no lo es.**



Este taller es para ti



- ✓ Si te estás preguntando cómo vas a hacer para destacar en un mercado lleno de ruido donde todo suena a lo mismo
- ✓ Si quieres mostrar que tu negocio es más que un producto o servicio, que detrás hay un corazón, un sueño, un propósito y, por supuesto, muchas historias
- ✓ Si quieres separarte de la manada y descubrir y aprender a contar tus mejores historias para generar la conexión, el impacto y el efecto que desees
- ✓ Si quieres crear valor a partir de tu manera de comunicar y conseguir que te vean, te oigan y comprendan por qué te necesitan

**El camino para conectar con tu cliente ideal se llama storytelling
¿Lo aplicamos a tu negocio?**

¿Cómo lo hacemos?

Con una metodología propia del storytelling, un modelo práctico de 7 pasos para aprender a encontrar y contar historias que generen las respuestas que deseamos:

Storying
EN 7 PASOS



Qué te llevas

- Entenderás, por medio de ejemplos de éxito, por qué es tan importante el storytelling en el marketing en este nuevo paradigma en el que las marcas se centran en las personas y no tanto en sus productos o servicios
- Descubriremos los diversos caminos/ideas para encontrar tus mejores historias de marca
- Aprenderás a crear relatos a medida, inspiradores, que emocionen y conecten con tus audiencias

Recibirás una formación de storytelling práctica y sencilla con los 7 pasos para aprender a construir y contar historias exitosas de marca

- Aprenderás cómo dar a tus relatos la forma adecuada para que resuenen, emocionen, conecten, vendan y den ganas de compartirlos
 - Descubrirás cuáles son y cómo generar en tus relatos las emociones que más provocan que las personas atiendan, retengan y compartan contenidos
- Pondrás en práctica la metodología y recibirás retroalimentación de tus historias en cuanto a forma y fondo*
- Con este entrenamiento conseguirás reforzar tu propuesta de valor, humanizar tu marca, generar confianza y credibilidad, atraer y vender

Contamos con una

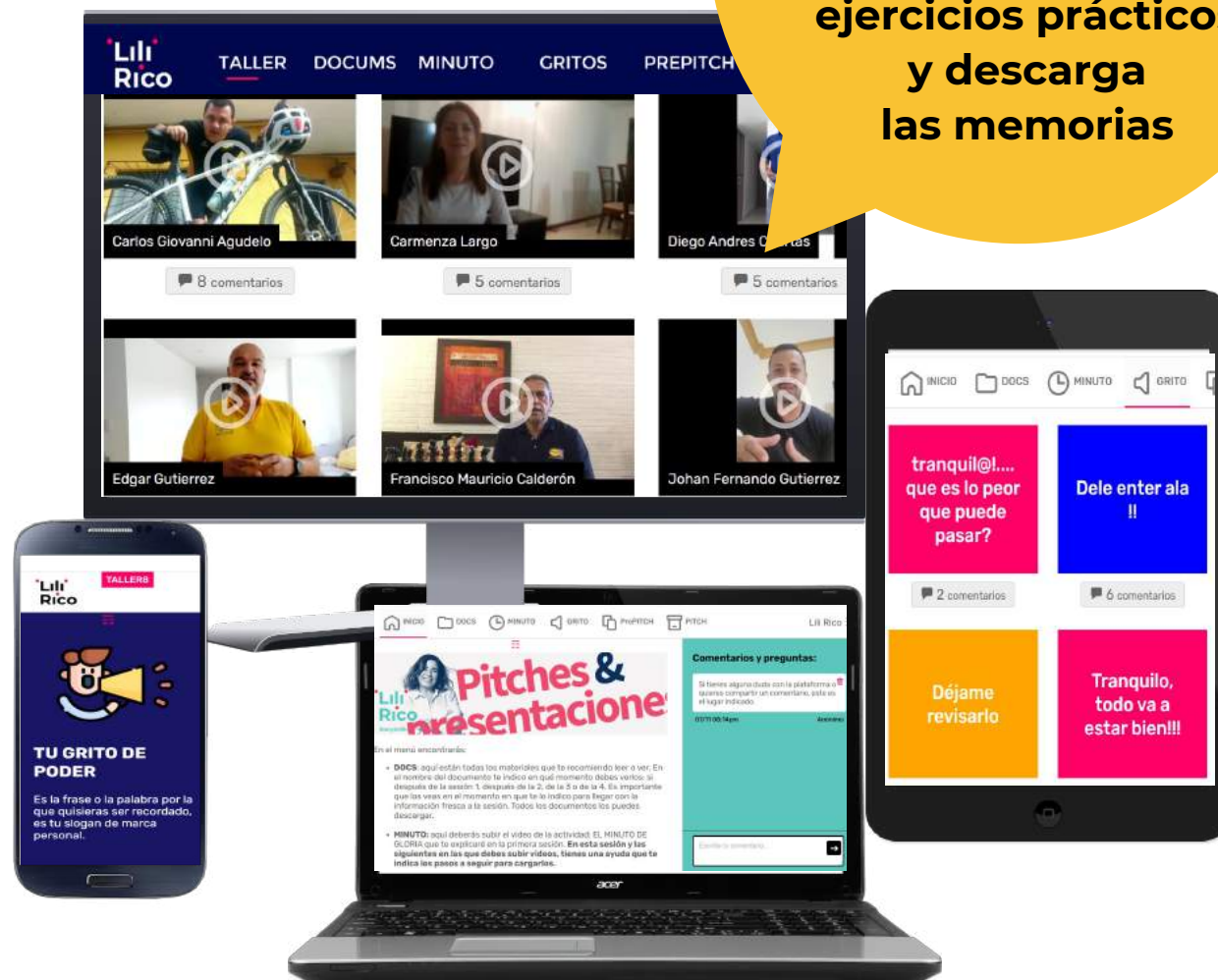
Plataforma Interactiva

¿Para qué?

- Para que pongamos en práctica lo aprendido
- Para que recibamos y demos retroalimentación
- Para que evidenciamos lo que hacemos bien y lo que podemos mejorar
- Para ver y descargar materiales, links y memorias

El escenario virtual del taller

Cada participante recibe un **usuario y contraseña** para ingresar a la plataforma, allí sube sus ejercicios prácticos y descarga las memorias



Formato del taller

**5 módulos
virtuales de
2 horas ***

Prácticas

Trabajamos de manera individual y en equipo.
Los 3 ejercicios los ponemos en común en la plataforma para recibir y dar retroalimentación:

- El minuto de gloria
- Construyendo el Storytelling de marca
- Presentación storytelling final

*** Se realizan 2 sesiones por semana + 1 sesión la siguiente semana**

Módulo 1

- Nuestra debilidad neuronal por los relatos
- El storytelling en el marketing
- Los 3 objetivos de todo storytelling de marca
- ¿Dónde encontrar historias de marca? Ideas / fuentes para encontrar relatos de marca con ejemplos de éxito
- Explicación de práctica # 1

Módulo 2

- El método para aprender a encontrar, crear y contar historias de marca, los 7 pasos
- Puesta en común práctica #1
- Explicación de práctica # 2, elección de ideas y conformación de equipos

Módulo 3

- Puesta en común de la práctica#2, retroalimentación
- Las 10 características de un buen relato de marca
- Las 7 emociones que más provocan que las personas atendamos, retengamos y compartamos
- Explicación de práctica #3

Módulo 4

- Puesta en común práctica # 3
- y retroalimentación mitad
- Del grupo

Módulo 5

- Puesta en común práctica # 3 y retroalimentación otra mitad del grupo
- Del storytelling al storydoing
- Conclusiones



**Estos son algunos testimonios
de personas con las que he
trabajado y quienes han
recibido mis talleres, clases y
capacitaciones**





Héctor Abad
Escritor
Colombia

”

Lili Rico tiene la habilidad, las dotes, y la técnica de las buenas narradoras. Dosisifica la información, mantiene vivo el interés y hace que las historias apasionen. Oírla y leerla ha sido siempre un gran placer y una forma de inspiración para mí.



Fabián Rodríguez
Director Marketing de
Sofasa
(Ahora de Citroën
España)

” De todas las formaciones que hemos recibido, es sin duda la que más recordamos todo mi equipo de marketing y yo. Fue fundamental, no solo desde el punto de vista profesional para mejorar habilidades de comunicación ante los diferentes públicos, sino personal, por eso se decidió que las demás áreas de la Dirección Comercial la tuvieran.



José Galán

Blogger Cosas sobre Marketing Online

6º mejor blog en España

Ranking "10 mejores blogs de marketing digital"

” Lili Rico es capaz de crear historias con gancho para cualquier tipo de profesional, empresa y sector. Aplica en los proyectos un enfoque humano que mezcla la persuasión y la pasión, desarrollando historias realmente increíbles que generan gran engagement entre las marcas / los líderes y sus públicos.



Oscar Hernández
Jefe Especialización
Creatividad Estratégica
Colegiatura Colombiana

“Lili es una contadora innata de historias, uno se puede quedar por horas escuchándola, inspira con el ejemplo la importancia de una buena narrativa personal y la fuerza de las palabras para proyectar nuestra imagen, nuestra marca, nuestras ideas y darles la potencia que se merecen.

En la Especialización en Creatividad Estratégica, donde tenemos la fortuna de tenerla, hemos hecho con ella ejercicios de reflexión profunda sobre nuestra forma de comunicarnos y con una metodología muy práctica, hemos aprendido a transformar experiencias en historias inspiradoras capaces de movilizar audiencias.



Beatriz Eugenia Velásquez
Directora Cluster Turismo de Negocios
Cámara de Comercio de Medellín para
Antioquia



Son muchas las sensaciones que me quedaron después de compartir ese maravilloso espacio con Lili. Ella ha sido fuente de inspiración para mí. Tiene las palabras precisas para potenciar lo simple y convertir la esencia de las empresas y marcas en grandes historias que inspiren a otros y enganchen a sus diferentes públicos.



• **Lili** •
Rico

¡Hola! Soy Lili, estoy aquí para acompañarte a descubrir tu **unicidad** y a contarla con **arte**, gracias a la herramienta # 1 de conexión de todos los tiempos:

El storytelling

Soy mentora en storytelling y facilitadora de talleres de formación en el mundo empresarial, educativo y publicitario.

Soy docente y speaker.

Enseño a contar historias para generar confianza y construir relaciones más auténticas.

Como consecuencia, mis clientes:

**lideran más y mejor,
conectan más y mejor,
venden más y mejor.**

Mi perfil

Comunicadora social – Periodista,
Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia.
Máster en Producción Audiovisual,
Universidad Computense de Madrid, España.
Especialista en competencias comunicativas
Universidad de Extremadura, España.

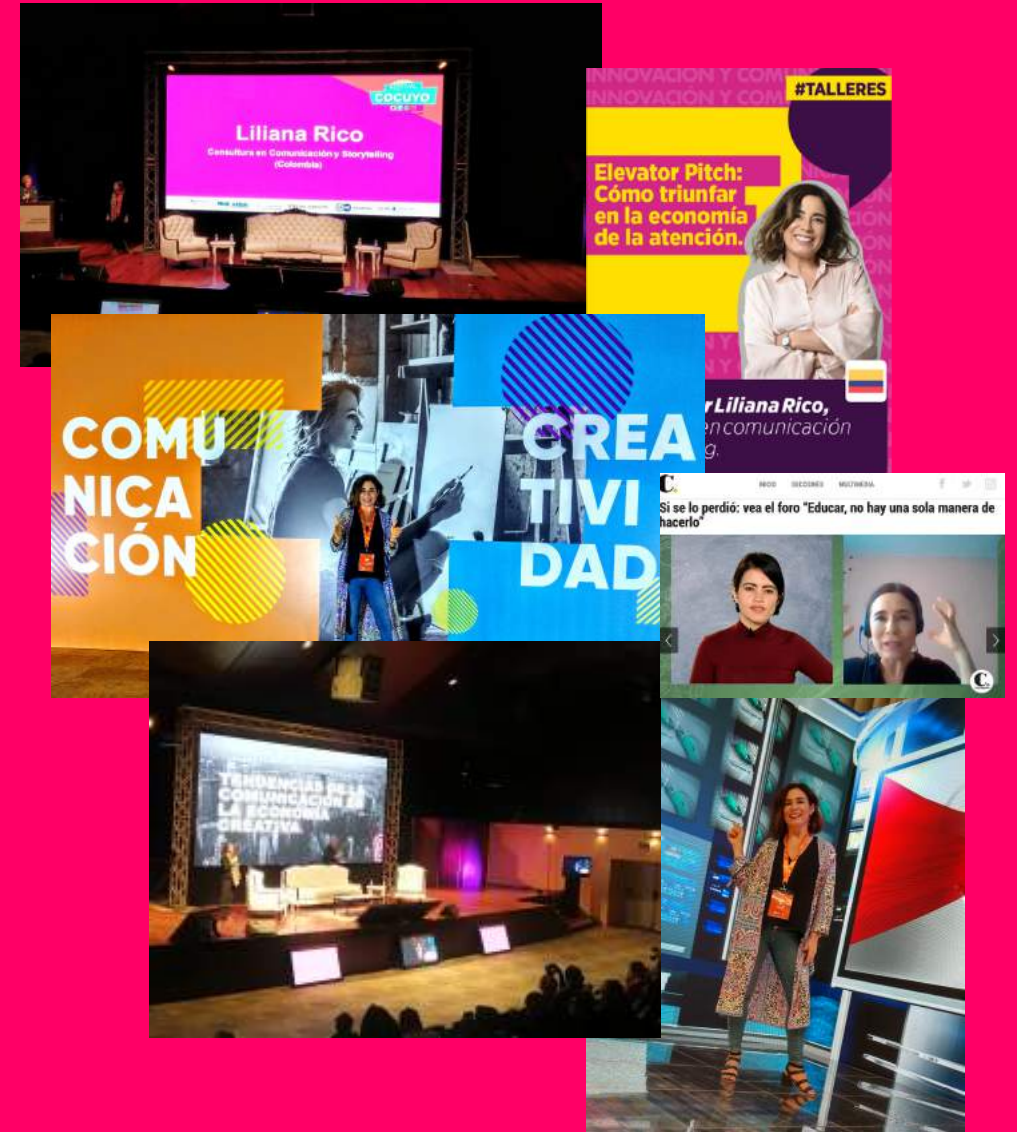
Formación en storytelling, storybrand, locución, y
comunicación de alto impacto. Participante en
talleres de escritura creativa por más de 10 años.

Nací en Medellín y viví 20 años en España, allí tuve
a mis 2 hijos y uno de los mejores trabajos del
mundo: entrevisté escritores en televisión
durante varios años, ellos fueron mis maestros
en el arte de escuchar, de contar.

Soy socia fundadora de Industrias Alimenticias Bler y
creadora de la marca Torta Negra de la Tía Blanca.

Si quieres conocer más, visita:

www.lilirico.com



Algunas firmas para las que he colaborado en Colombia y España:

Acuatubos, Aerosanidad, Agencia EFE, Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo, Antena 3 Televisión, Asociación de Televisiones Educativas y Culturales Iberoamericanas ATEI, Asociación Española de Lectura y Escritura AELE, Banco Mundial, Clínica Oxivida, Cluster Turismo de Negocios Cámara de Comercio de Medellín, Deutsche Welle Akademie, EAFIT, Editorial Médica Panamericana, Feria del Libro de Madrid, Grupo Éxito, IGGA, Ministerio de Educación de España, OLM Gestión Humana, Organización de Estados Iberoamericanos OEI, PINTUCO, SIGOS: Sistemas de Información Gerencial, SOFASA, Sura Investment Management, Televisión Española Internacional, Ubbicuo Business School, UNIBAN, Universidad Pontificia Javeriana, Universidad Pontificia Bolivariana, VOCÉ.



Información del taller

Tiempo invertido por los participantes:

10 horas de sesiones virtuales
4 horas de trabajo asincrónico para
prácticas y retroalimentación de
compañeros

Total: 14 horas

Tiempo invertido por la facilitadora:

10 horas de sesiones virtuales
10 horas en revisión de cuestionario inicial,
revisión prácticas y retroalimentación en
plataforma

Total: 20 horas

Número de participantes:

Máximo 12

Memorias:

Los participantes pueden
descargar los materiales del
curso en su totalidad desde la
plataforma, que queda
habilitada 2 meses después de
finalizado el taller

He creado este taller para ayudarte a mejorar tu comunicación por medio del autoconocimiento, la gestión emocional y los aprendizajes que he recogido durante 30 años de experiencia, de estudio, de **obsesión**.

La comunicación es mi mayor pasión, lo que más me interesa, lo que más disfruto, lo que más me reta, porque sé que tiene todo que ver con ser más felices, más exitosos, más abundantes.

Mi compromiso es entregarte unas herramientas **que estoy convencida de que te dejarán mejor preparado, más capaz de conectar mejor con tu gente, con tus audiencias, y llegar a donde quieres ir...**

Por eso he creado una garantía de satisfacción.



Si por lo menos el 80% del equipo no evalúa el taller como bueno, no lo pagas



*¡SOY
TODA
OÍDOS!*

+ 57 318-332-34-15
hola@lilirico.com
www.lilirico.com