

Para políticos de primera categoría.
Buscando oradores de calidad mundial.

CONVENCER

en campaña



*Será más fácil que
pelar una mandarina.*

Algo necesario para ser un verdadero líder.

- Los conocimientos indispensables para ganar el **debate en televisión**. Para evitar ser el perdedor o el hazmerreír en un debate mediático.
- Algo más que hablar bonito; más que hablar por cumplir con un requisito.
- Por que una cosa no es verdad o mentira simplemente por que usted lo afirme o lo crea; requiere más que eso.
- Por que convencer al hablar durante una campaña electoral, es algo clave en el marketing político.
- Útil para el diseño de estrategia.
- Para debilitar la manipulación mediática, la propaganda negra, enfrentar la rumorología, la publicidad subliminal, los juegos lógicos (falacias, sofismas o paralogismos).
- Utilizar convenientemente la programación neurolingüística (PNL).
- Para evitar que le aplaudan u ovacionen por cumplido o cortesía, y lograrlo por méritos propios. Para que lo consideren “Pico de Oro”, “Lengua de Plata”, y nosotros le agregamos: “Cerebro de Diamante”.
- Emplear exitosamente el argumento deductivo mediante el uso de silogismos.
- Para desarrollar la habilidad lógica, argüir, precisar, impedir la duda.
- Escoger argumentos con suficiente fuerza probatoria, influir en las multitudes, aplicarlo al blanco de público.
- Para venderse o vender su gestión. Para crecer constantemente y evitar tener techo.

Propósito general:

Recuperar o mantener la **CONFIANZA**; conseguir **VOTOS**.

Propósitos específicos:

- 1) **Retener** su militancia política.
- 2) Contribuir a **integrarla** a la campaña.
- 3) Tener la **credibilidad** necesaria.
- 4) Ser la **esperanza**.
- 5) Eliminar el **pesimismo**.
- 6) Resaltar **logros**, minimizar **adversidades**.

7) **preparar multiplicadores de votos, conductores de indecisos.**

- 8) Hacer sentir **indecisos** a los seguros de la competencia.
- 9) Aumentar el **aire de triunfo**.
- 10) Exponer con **claridad meridiana** la esencia para **convencer**.

Temas:

- I. Informaciones de rigor.
- II. Aspectos especiales a tomar en cuenta.
- III. Prerrequisito para convencer.
- IV. Composición del argumento (La clave para convencer).
- V. Aplicación lógica.
- VI. Progimnasmás.

Metodología:

- Establecer la esencia, destacar los aspectos fundamentales; Condensar el tema en una palabra (hacer un consomé, extracto; identificar el quid, meollo, el resumen del resumen).
- Utilización de analogías, extrapolaciones.
- Argumentación deductiva e inductiva.
- Exposición con preguntas y respuestas.
- Dinámicas constante.
- Progimnasmás (Realización de prácticas).

Justificación

Lea con mucha atención estas afirmaciones:

Este seminario es algo real.

Será todo un acontecimiento; con él habrá un antes y un después en su carrera política. Juntos vamos hacer historia; **vamos hacer algo grandioso.**

Será el A, B, C para convencer; su estrategia de alta política; su código especializado; su fórmula secreta; expuesto de forma sencilla y amena para que usted lo asimile y lo pueda aplicar.

Estas técnicas sobre convencer en campaña, sumadas a “la forma de hacer política que a usted le ha dado buenos resultados, será **la combinación perfecta** para multiplicar su éxito.

Dos aspectos esenciales, básicos, que estudia la política son: primero, la conquista del poder, y segundo, mantenerse en dicho poder. Para ambos es favorable, conveniente, saber convencer al hablar.

La palabra hablada sigue siendo un recurso de comunicación por excelencia entre los humanos.

La próxima campaña electoral será sumamente reñida. Hay que prepararse como el soldado que está avisado que va para la guerra, igual que un ejercito; como los atletas que van a competir, como los jugadores de béisbol, aun los de grandes ligas, que en cada temporada tienen que pasar previamente por entrenamientos rigurosos; pero más aún, horas antes de cada juego, tienen que practicar, tienen que someterse también a un entrenamiento previo al partido.

El boxeador que va a enfrentarse a otro en una importante pelea, se prepara durante meses, se somete a un fuerte entrenamiento antes de la fecha. Mientras más poderoso es su adversario, más se preparará para el combate; sólo así podrá ganarle o al menos participar dignamente. En cualquier batalla difícil, la preparación es clave. En los estudios, el éxito está estrechamente vinculado con la dedicación.

Cuando pensamos en los resultados que obtendrá el participante según su jerarquía política o el uso que le valla a dar a estos conocimientos, entonces nos damos cuenta que la inversión económica que hará, es insignificante; aún multiplicándola por muchas veces.

Si en realidad este seminario sirve para convencer, **lo cual se comprobará que es cierto**, entonces estamos hablando de algo que merece evitar cualquier tipo de excusa para evadir su participación; ya que es algo vital para una carrera política.

En estas elecciones, para ganar, algo será necesario:

CONVENCER

El poder de la palabra junto a los otros poderes, hacen una fuerza indetenible.

Porque, en campaña:

► Un debate, una frase, un comentario o un discurso le puede hundir, otro(a) le puede salvar. En derecho, el tecnicismo jurídico le puede hacer ganar su caso; en política el **saber convencer** hace lo mismo.

¿Cuál es el propósito de una campaña política?

¿Usted habla a lo que salga o seguro de lo que pasará como resultado de su intervención?



CONVENCER

*Será más fácil que
pelar una mandarina.*

Para ganar

Oradores de Las Américas

829.688.0567 • 809.228.4315

 oradoresdelasamericas@hotmail.com

 [@oradoresdelas](https://twitter.com/oradoresdelas)

 facebook.com/oradoresdelas