

PROGRAMA DE MENTORING ONLINE
GRUPAL E INTENSIVO.

MÓDULO 6:

EL ATERRIZAJE:

TU VOZ ES

TU MARCA PERSONAL





1. EL ATERRIZAJE: TU VOZ ES TU MARCA PERSONAL

Como ya te comenté en el primer módulo, tu voz es tu BRANDING, TU MARCA PERSONAL, dicho en castellano. Todo lo que digas y principalmente cómo lo digas va a ser percibido como parte de tu marca personal.

Por lo tanto, la marca personal podría definirse como lo que los demás perciben o valoran de nosotros.

Tu voz es la primera percepción que las personas van a tener de tu persona y dice absolutamente todo de ti, por ese motivo, hay que entrenarla para mejorar todos los aspectos que no nos gusta de ella o que sabemos que son debilidades que podemos potenciar y sacarle más partido. Siempre hay puntos de mejora, siempre.

Hemos llegado hasta este módulo 6, haciendo un recorrido por los aspectos más importantes para educar la voz en el habla y ahora me gustaría que bajaras todos esos conceptos a la tierra.

LA VOZ humana sigue teniendo un peso importantísimo en la imagen personal que proyectamos. Encontrar la voz que una tus valores, con tu estilo, con tus actitudes y comportamientos es en lo que deberías trabajar.

El ritmo, el volumen, el tono, cómo enfatizas las palabras, definen tu marca personal y esa es la que te va a definir.

Hay personas que hablan de una forma muy reconocible, te voy a poner como ejemplo a Julio Iglesias, Tamara Falcó, o la saga de periodistas Prats.

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



Todos ellos comparten algo y eso que todos ellos son reconocibles por su voz y esa es su marca personal.

Hay personas que tienen defectos en el habla y por ello también se las reconocen, por ejemplo, al pronunciar la r o la s. Como sería el caso de Rajoy.

Los hay quienes hablan excesivamente rápido o lento, esto también los define.

También hay quien habla pijo, ejemplo de nuevo de Tamara Falcó, o muy macarra o psicodélico, como, por ejemplo, Pocholo.

Todo ello forma parte de su marca personal.

En el doblaje, por ejemplo, reconocemos un personaje de una película por su voz, y si nos cambian al actor que lo dobla, nos suena raro, y percibimos el cambio inmediatamente.

¿Por qué ocurre esto? Porque asociamos una determinada voz a la del personaje.

¿Te imaginas que le cambiaran la voz a algún personaje de los Simpson? Sería duro de digerir ya que nos han acompañado durante más de 30 años.

¿Ves ahora la importancia y el poder de tu voz como tu marca personal?



Quiero ayudarte a despejar dudas y para ello te propongo hacerte las siguientes preguntas (puedes contestarlas aquí mismo sobre el espacio):

¿QUÉ ES AQUELLO QUE HACE SER ÚNICA A TU VOZ?

¿HAY ALGO POR LO QUE TE GUSTARÍA QUE TE RECORDARAN O ASOCIARAN DE TU VOZ?

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



La forma de saberlo es hacerlo consciente, por lo tanto, haz consciente cuales son las características de tu voz que no te gustan y que te gustaría cambiar. Haz además consciente las características de tu voz que ya te gustan y quieres potenciar. Esto ya te lo había pedido a lo largo del programa justamente para que, ahora, sea más fácil dar con la respuesta.

¿QUÉ TIPO DE ORADOR/COMUNICADOR QUIERO SER?

Cuando vayas a hablar ante una audiencia o ante una cámara, te recomiendo que elijas bien qué tipo de orador / comunicador quieres ser. Sabiendo qué tipo de orador quieres ser, podrás utilizar una voz u otra y utilizar todas las herramientas que has aprendido a lo largo del programa.

Permíteme darte pistas, puedes ser un orador:

- 1. INFORMATIVO**
- 2. EDUCATIVO**
- 3. MOTIVACIONAL**
- 4. INSPIRADOR**
- 5. TRANSFORMACIONAL**

Puedes elegir entre varias categorías, puedes ser varios.



Responde a estas preguntas:

¿QUÉ TIPO DE ORADOR CREEES QUE ERES?

Si todavía no lo sabes **¿CUÁL SERÍAS?**

¿QUÉ HABILIDADES NECESITAS DESARROLLAR PARA CONVERTIRTE EN EL ORADOR QUE DESEAS SER?

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



Define Tu voz como marca personal:

¿Cómo quieres que sea la voz de tu empresa?

Divertida	Seria	perspicaz
Casual	Formal	Informativa
Con un punto canalla	Respetuosa	impredecible
Entusiasta/Apasionada	Práctica/realista	irónico
Arriesgada	Conservadora	Neutral
Creativa	Científica	Persuasiva
sarcástica	Provocadora	profesional
Autoritaria	desenfadada	demandante

Notas:

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



2. CONSEJOS PARA SUPERAR EL MIEDO ESCÉNICO

Todos estamos cortados por el mismo patrón cuando se refiere a **HABLAR EN PÚBLICO** porque hay un miedo tremendo a la **EXPOSICIÓN**.

Hay un **ESTUDIO** muy famoso que se realizó en Estados Unidos en el que, el resultado es asombroso porque se le pregunta a la gente cual es el mayor miedo que tienen y la respuesta de la gente es que le asusta más hablar en público que la propia muerte. Algo que no es para nada previsible. Precisamente en Estados Unidos son pioneros en lanzarse a hablar en público y los entrenan desde que son pequeños.

¿Cuáles SON LOS MIEDOS más frecuentes a la hora de hablar en público?

- Miedo al rechazo.
- Miedo a hacer el ridículo.
- Miedo a quedarte en blanco.
- Críticas al qué dirán.
- Que se rían de mí.
- A no expresarlo bien.
- A no hacer reír.
- A que piensen que soy un inepto.
- Que no estoy preparado.
- Que no me acerque a las expectativas.
- Que me nieguen y que se vayan.

¿Te reconoces en alguno de ellos? Quizás ¿En varios?



EN REALIDAD, NOS PREOCUPAMOS de algo que ni siquiera es real, que es posible que ocurra en nuestra mente, pero ¿Qué probabilidad hay de que suceda?

Las personas que eligen ir a verte, escucharte, son generosas contigo. Van a agradecer más ver tu vulnerabilidad que tu perfeccionismo. Ellos ya te admiran por el simple hecho de exponerte.

Cuando uno trata de ser **impecable y perfecto**, es cuando aleja a las personas. Las personas que te siguen quieren ver tu **parte humana** para así poder identificarse e inspirarse y tomarte como ejemplo. Tú vas a convertirte en su referente.

Entonces ¿QUÉ HACER PARA VENCER EL MIEDO?

PRACTICAR y PREPARARSE. No se trata de memorizar tu speech, se trata de practicar mucho de forma que tienes clara la estructura.

Truco: apréndete la bienvenida o la introducción que son los primeros 3-5 minutos de tu conferencia si vas a hablar delante de una audiencia, tanto online como presencial.

Eso te va a dar la seguridad suficiente como para dar una primera impresión de confianza, seguridad, y de saber lo que estás haciendo a tu audiencia.

También te ayudará a calmar los nervios iniciales y sobre todo a evitar quedarte en blanco. Por lo tanto, GRÁBATELO A FUEGO.

PONERLE CORAJE Y ENTUSIASMO, esta palabra deriva de “cor” en latín corazón (echar el corazón por delante) y entusiasmo en theos (dios en ti)

DISPUERTO A IR CON TODO SI DEFIENDES TU VERDAD, vas a tener que empezar a que no te importen las personas que no te van a entender o te van a rechazar o criticar.

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



CON SENTIDO DE AVENTURA, en lugar con sentido de disciplina.

OPORTUNIDAD DE COMPARTIR tu historia, tu habilidad, tu don, lo que sabes hacer muy bien y como tú, nadie lo hace.

DEJA DE MIRAR TU OMBLIGO, hazlo por los demás. Pon el foco en dar lo mejor de ti. es que yo, yo, yo, yo ¿Si comunicamos algo para quien es para nosotros o para ellos?

ELIGE EL GOZO VS ESTRÉS.

Primero de todo: va directamente relacionado con aquello que te estás contando.

Ojo al diálogo interno que estás teniendo, ese es el que nos genera ese miedo (podemos imaginarnos historias fatales por anticipado) ¿Pero por qué no cambiamos ese dialogo por otro?

La gente no te necesita con miedo, la gente te necesita para que les inspires, ¿Por qué no decirnos, aunque no sea del todo cierto al principio ¿Cómo lo voy a disfrutar?

Lo segundo: vamos a verlo como una aventura, en modo viaje, como una experiencia nueva, algo nuevo que vas a descubrir.

Truco: haz y aplica, todos los días algo que te incomode.



3. CONSEJOS PARA HABLAR A UNA AUDIENCIA ON LINE O PRESENCIAL SI VENDES UNA FORMACIÓN, SERVICIO O PRODUCTO.

- Recíbelos siempre dando una cálida bienvenida, haciendo contacto visual. En la cámara también, los primeros segundos.
- Empieza siempre con una pregunta o un dato curioso.
- Establece reglas del juego y hazles responsables de su aprendizaje.
- Reitera tu mensaje o promesa formativa.
- Preséntate, diles quién eres brevemente.
- Involucra a la audiencia haciéndole preguntas, encuestas.
- Cuenta una historia personal. Es importante que esté relacionada con lo que vendes. Diles que tu estabas en la misma situación que ellos hasta que diste con x servicio/producto que ofreces.
- Háblales de tu propia metodología.
- Planifica historias, en las que se sientan identificados y puedan establecer un vínculo y trasladarlo a sus vidas.
- Dale algún contenido que entretenga mientras educas y aportando valor.
- Utiliza el humor cuando veas una buena ocasión.

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



- Puedes hacer dinámicas, juegos, utilizar otras alternativas.
- Humanízate: Muestra tu vulnerabilidad cuando lo veas idóneo.
- Si lo haces por primera vez, imagínate que hay una persona a la que le hablas. Así nada, ni nadie te distraerá.
- Utiliza cualquier imprevisto a tu favor. Si se te cae algo, puedes hacer una broma, si alguien hace un mal comentario, aprovecha para recordar tus normas, etc. La gente está observando absolutamente todo lo que haces, todo es todo. Juzgará cualquier actitud. No pierdas nunca tu centro. Este punto es muy importante.
- Contacto visual al objetivo si es un directo en Instagram (evita mirarte a ti en el móvil)
- Siempre, siempre, siempre haz una llamada a la acción al final del video o si es presencial, siempre y cuando vendas una formación.
- Te recomiendo que hagas una oferta irresistible de lo que veses y llévalas siempre a agendar una llamada.
- Importante, vende esa llamada ¿Por qué es importante que te agenden una llamada?
- Muéstrate cercano. Que vas a tomarte tu tiempo en conocer en esa llamada a tu posible futuro cliente.



4. EJERCICIOS PRÁCTICOS

- COMPARTIR ÉXITOS.
- Responder a cada pregunta del contenido del módulo.
- PROYECTOS FINALES:**

Llegados a este punto, tienes dos proyectos que hacer:

- VUELVE A ESCRIBIR LA CARTA A TU VOZ: Ahora has adquirido una competencia consciente de tu voz y comunicación.
- PREPARA UN GUIÓN PARA EXPONER EN 7 MINUTOS MÁXIMO, VENDIENDO TU PROYECTO, SERVICIO, FORMACIÓN O PRODUCTO. (Puedes leer o improvisar).

Estructura de ejemplo:

- Bienvenida
 - Tu historia breve 10 líneas máximo que tenga que ver con lo que vendes (crea contexto)
 - Contenido de valor de lo que enseñas o de tu producto o servicio. (1 clave 10 líneas máximo)
 - Vende tu formación, producto. (a quién va dirigido, crea una oferta irresistible).
 - Llamada a la acción. (Haz un llamamiento a tu potencial cliente)
-
- AUTOEVALUACIÓN FINAL (puedes enviarme un vídeo con ambos proyectos, la carta y tu proyecto profesional)



NOTAS:

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



NOTAS:

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).