



JORNADA CAMPUS CAMBRA ALUMNI

El minut d'or en la Comunicació
Professor Alfred Picó Sentelles

Amb el patrocini de:



Barcelona, 13 de juliol de 2021

1.- El final és el que importa

- La gent no sap com acabar un discurs presencial o virtual
- El secret és preparar-lo bé. Res d'improvisar.
- Hem de deixar al públic amb bon gust de boca.
I amb les idees clares!

**EL MINUT D'OR ÉS LA NOSTRA MANERA DE
TANCAR UN DISCURS,
UNA PRESENTACIÓ O UNA REUNIÓ**



Amb el patrocini de:



Un estudi demostra que...

Segons un estudi d'una universitat americana, el públic només recordarà el 20% de la teva presentació.

EL MINUT D'OR ÉS UNA TÈCNICA FANTÀSTICA PER DEIXAR BEN CLAR ALLÒ QUE EL PÚBLIC HA DE RECORDAR QUAN MARXI DE LA SALA O TANQUI L'ORDINADOR



Amb el patrocini de:



2.- Minut d'or: resum del que hem explicat o fer una conclusió? (tot és vàlid)

Resum:

- 1.- Recordar les dues o tres idees fonamentals de la nostra xerrada.
Exemples: tenim uns preus molt competitius, estem a les xarxes socials, portem el producte a domicili, tenim 100 anys d'història...
- 2.- Recordar només una idea de tot allò que hem explicat (tècnica USP Unique Selling Proposition – Única Proposta de Venda).
Destacar la idea més cridanera o atractiva.

Conclusió:

Aprofita el minut d'or per transmetre una conclusió. Com el Treball de Recerca de 2on de batxillerat.



Amb el patrocini de:



Anuncis recents de TV amb tècnica USP (només és destaca una idea)

Si sientes acidez, Gaviscon
En Securitas Direct hemos creado 0 visión
Ecran reforça les defenses antioxidants de la pell
Aquest estiu a McDonalds tovalloles per a tothom
Dormidina...i dorm tranquil
Ikea baja los precios
Trombocid alivia tus piernas
Aerored elimina los gases



Amb el patrocini de:



3.- Visca la creativitat! (aprofitar el minut d'or per sorprendre el públic)

- Explicar una història real (d'un client, amic, familiar). És la tècnica "Storytelling".
- Projectar una foto emotiva (del fundador de l'empresa, d'una persona que ens ha deixat, d'una persona que s'ha jubilat)
 - Llegir un fragment d'un llibre
 - Posar una cançó
- Convidar a cava (en actes presencials)



Amb el patrocini de:



4.- Actituds per al minut d'or

- Reflexiva. La gent ha de reflexionar: “o fem canvis o l'empresa se'n va a fer punyetes”
- Categòrica. Sí o sí. “A l'octubre farem canvis. Ja els anunciarem”.
- Entusiasta. Animar, motivar. “L'empresa anirà endavant amb l'esforç de tots. Som-hi!”
- Participativa. Demanar l'opinió.



Amb el patrocini de:



5.- Comunicació no verbal

- Energia (hem de transmetre força i entusiasme. No podem donar una imatge d'esgotament)
- Somriure (el somriure genera bon rotllo i simpatia entre el públic)
- En les presentacions virtuals mirar sempre la càmera
- Treballar la seducció

**EL MINUT D'OR HA DE SER UN ESCLAT
D'ENERGIA I SEDUCCIÓ**



Amb el patrocini de:



El minut d'or que ha fet el professor Alfred Picó

“El minut d'or és com el final d'una pel·lícula. Ha de ser memorable. Per exemple, el final de “Casablanca” (“és l'inici d'una gran amistat”), “Django desencadenado” (una espectacular venjança) o “El planeta de los simios” (apareix l'estàtua de la llibertat).



Amb el patrocini de:



Preguntes i respostes que han sortit a la Jornada

- El minut d'or ha de durar 60 segons. Però també pot durar una mica més. Màxim 3 minuts.
- Quan hi ha torn de preguntes, l'ordre és el següent: minut d'or, aplaudiments del públic i torn de preguntes
- Si parles de vins...el minut d'or ha d'incloure una degustació de vi



Amb el patrocini de:



EXERCICI PER FER A CASA

Grava en el teu mòbil un vídeo amb un minut d'or. Amb el tema:

Què és el que més m'ha agradat d'aquesta Jornada?



Amb el patrocini de:



**Moltes gràcies per la teva atenció.
Em poso a la teva disposició:**

web: alfredpico.cat

Grup de Facebook: “Comunica’t millor”

Canal de Youtube: “Mètode Picó”



Amb el patrocini de:

