



**Innóvate** Perú

**TALLER**

# STORYTELLING

HISTORIAS QUE CONECTAN,  
IDEAS QUE INSPIRAN

# I. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Hoy en día, estamos expuestos a cantidades inimaginables de información; podríamos decir que nos encontramos bombardeados diariamente por correos, mensajes, notificaciones, llamadas, entre otros. En este contexto, la pregunta es; ¿cómo logramos ser escuchados y que lo que tenemos que decir tenga algún tipo de eco en nuestros interlocutores? ¿cómo hacemos visibles nuestros proyectos e ideas para que trasciendan y no se pierdan en ese carga montón de información que recibimos diariamente?

El storytelling, o la técnica para estructurar nuestros discursos o presentaciones a modo de historias es la que nos permitirá hacer que estas se vean potenciadas ya que dejarán de ser proyectos netamente racionales y se transformarán en proyectos que combinan lo racional y lo emocional; evidenciando que nacen de un problema o necesidad humana y tienen un propósito claro. Todo lo que hacemos y en lo que trabajamos no se da solamente de manera transaccional; existe un propósito detrás y es justamente ese el que nos ayudará a construir la historia que merece ser contada.

# II. OBJETIVO DEL TALLER

- A lo largo del taller, los participantes, a través de la práctica (learning by doing), despertarán y potenciarán sus habilidades de comunicación, expresión oral y corporal que les permitirán construir historias ya sea para presentar un proyecto a diversos públicos; clientes, jefes, potenciales inversionistas, estudiantes, o cualquier otra ocasión en la que se quiera transmitir una idea. La técnica del storytelling es una técnica milenaria que puede aplicarse a cualquier ámbito de nuestras vidas.
- En este taller, el participante se desafiará constantemente y, es probable que encuentre muchos recursos dentro de sí mismo que no sabía que tenía y que solamente faltaba despertar.



# III. CONTENIDOS

## **PASTILLA I: Somos historias. Una mirada interna.**

Las historias son parte de nuestro día a día. Hagamos una pausa y veamos qué historias son las que han marcado nuestras vidas y por qué; qué elementos hacen que sean memorables, que cuando pensamos en ellas sea como si las volviésemos a vivir y en algunos casos hasta se nos ponga la piel de gallina o se nos llenen los ojos de lágrimas.

## **PASTILLA II: Una mirada diferente, la mente de principiante.**

A medida que crecemos y con la velocidad a la que avanza el mundo, solemos dejar de lado nuestra mente de principiante, esa que nos permite darnos la oportunidad de sorprendernos de lo que sucede sin juzgarlo de antemano dejándonos llevar por algunas creencias y paradigmas previos que muchas veces pueden frenar el desarrollo de nuestras ideas e iniciativas.

La mente de principiante es para muchas personas una filosofía de vida y, para el storytelling es una actitud y requisito clave. Te sorprenderás de todo lo que puedes descubrir.

## **PASTILLA III: El storytelling, ¿qué es realmente? ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿por qué y para qué?**

La técnica de contar historias para transmitir conocimiento, enseñanzas e ideas se remonta a nuestros antepasados, desde la época de las cavernas, y hoy, vuelve a convertirse en una tendencia que genera resultados a nivel empresarial y académico. En esta pastilla, desmembraremos el concepto de storytelling para entender sus diversas funcionalidades y utilidades.

## **PASTILLA IV: Tengo algo que decir, pero, ¿me quieren escuchar?**

En esta pastilla, nos enfocaremos en las herramientas y elementos que deben trabajarse para asegurar que aquello que tienes que decir/contar sea relevante para tu interlocutor. Trabajaremos en la importancia de conocer a tu interlocutor.

## **PASTILLA V: Los tres cerebros.**

En esta pastilla, abordaremos de manera resumida la función de los tres cerebros; el reptiliano, el mamífero y el neocórtex y su rol e importancia para la construcción de las historias.

## **PASTILLA VI: Importancia del contenido, el lenguaje verbal y el no verbal: La combinación del qué y el cómo.**

Profundizaremos en la importancia del equilibrio entre lo que se dice y cómo se dice; cómo afecta uno en el otro y viceversa. Para ello, realizaremos ejercicios individuales y en equipos; y analizaremos casos.

## **PASTILLA VII: Estructura de la presentación: La construcción del discurso.**

Desarrollaremos una propuesta de estructura de discurso/historia con cada uno de los elementos que esta debe contener para lograr captar la atención de tu o tus interlocutores y poder generar curiosidad, pactar una cita, captar inversionistas, entre otros.

## **PASTILLA VIII: Herramientas para la presentación: ¿Cómo elegir los mejores recursos de apoyo para mi presentación?**

En esta pastilla, revisaremos las diversas opciones de recursos de apoyo para las presentaciones considerando siempre los pros y contras de cada una de ellas así como teniendo en cuenta el perfil del interlocutor, el manejo de la herramienta del que contará la historia, el contexto, entre otros.

## **PASTILLA IX: La preparación: ¿Me aprendo la presentación de memoria o improviso? ¿qué me pongo? ¿qué fondo de Zoom es el mejor? ¿cómo ensayo? ¿tengo que ensayar o debo ser espontáneo?**

En esta penúltima pastilla, nos enfocaremos en la preparación a la presentación; desde cómo y con quién ensayar hasta la decisión de qué ponerse; ya sea de manera digital o presencial, esto prevalece y existen muchos detalles a considerar. Es una puesta en escena.

## **PASTILLA X: Ahora, ¡manos a la obra!**

Esta última pastilla, es tu pastilla, tu proyecto final, la presentación de tu historia, versión live.

# **IV. METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA**

En este taller, se utiliza el modelo “learning by doing”, se busca que los participantes puedan aplicar lo aprendido en la sesión uno al día siguiente en sus respectivos ámbitos laborales.

El lema es “si no es aplicable, entonces no funciona”. Se busca que los participantes prueben, se arriesguen y se atrevan a salir de su zona de confort. Para contar una historia, tienes que vivir y sentir lo que se dice, sino no funciona.

Como proyecto del curso, los participantes, trabajarán en una presentación en la que puedan aplicar todo lo visto durante las sesiones.

# **V. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS REFERENCIAS RECOMENDADAS**

- En este taller, se utiliza el modelo “learning by doing”, se busca que los participantes puedan aplicar lo aprendido en la sesión uno al día siguiente en sus respectivos ámbitos laborales.
- El lema es “si no es aplicable, entonces no funciona”. Se busca que los participantes prueben, se arriesguen y se atrevan a salir de su zona de confort. Para contar una historia, tienes que vivir y sentir lo que se dice, sino no funciona.
- Como proyecto del curso, los participantes, trabajarán en una presentación en la que puedan aplicar todo lo visto durante las sesiones.

## VI. DATOS DEL FACILITADOR



### ISABEL SÁNCHEZ JUGO

Docente de la Universidad del  
Pacífico

Jefe de Proyecto del Área de Jóvenes Líderes de IPAE Asociación Empresarial. El Área de Jóvenes líderes de IPAE Asociación Empresarial tiene el propósito de inspirar a los jóvenes y fortalecer su liderazgo para que se involucren en la construcción de un país desarrollado; una de las iniciativas del área es el desarrollo de CADE Universitario. CADE Universitario es el encuentro anual de jóvenes líderes más importante del país y congrega a más de 600 jóvenes de todo el Perú en un espacio de reflexión, inspiración y acción con el propósito de inspirarlos a comprometerse con el desarrollo del país.

Profesora a tiempo parcial de la Universidad del Pacífico desde el 2013. Asesora en proyectos de Marketing y Comunicaciones para empresas de diversos rubros. Administradora de la Universidad del Pacífico con especialización en Marketing por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y actualmente se encuentra realizando la tesis para la obtención del grado de Maestro en Innovación en la Educación en la Universidad de San Martín de Porres. Participó en la edición del Libro Effie 2017 y actualmente en la edición 2018 y 2019.



Universidad del Pacífico  
Jr. Sánchez Cerro 2121, Jesús María  
(+51 1) 219-0100 anexos 2119 o 2633  
[emprendeup.pe](http://emprendeup.pe)