

SEMINARIO ONLINE

Aprender Disfrutando

*Cómo Desarrollar Pequeñas Dinámicas Que Elevan La Atención,
Motivación y Ganas de Aprender De Tu Auditorio*



Te doy mi más cordial bienvenida



- Soy Miguel Ángel Romero
- Empresario
- Formador y Coach
- Apasionado de aprender
- Comprometido en compartirlo

4 “Mandamientos” relacionados...

Dinámicas

4 “Mandamientos” relacionados...

**Práctico
(aprendo
haciendo)**

Dinámicas

4 “Mandamientos” relacionados...

**Práctico
(aprendo
haciendo)**

Dinámicas

**Divertido
(aprendo
disfrutando)**

4 “Mandamientos” relacionados...

**Práctico
(aprendo
haciendo)**

Dinámicas

**Es Novedoso,
Diferente
(me sorprende)**

**Divertido
(aprendo
disfrutando)**

4 “Mandamientos” relacionados...

**Práctico
(aprendo
haciendo)**

**Es Novedoso,
Diferente
(me sorprende)**

Dinámicas

**Despierta mis
ganas de
aprender
(motivación
durante)**

**Divertido
(aprendo
disfrutando)**

Nuestra Propuesta...

Utiliza
“Peque” Dinámicas

Para que
tu público aprenda disfrutando

mediante
Su involucración y participación

Mi forma de entender la formación...

✓ La formación es como un vuelo en avión...

- Tenemos que llegar y encontrar nuestro sitio
- Despegamos
- Volamos
- Aterrizamos
- Salimos del aeropuerto rumbo a nuestro destino



✓ ¡Hasta El Próximo Vuelo!

Hoja de Ruta

✓ Inicio de una formación o presentación (Despegue)

- Presentaciones
- Contrato formativo

✓ Durante la sesión (Vuelo)

- Energéticas – Rompe Hielos
- De desarrollo o descubrimiento

✓ Finalizar el taller (Aterrizaje)

- Cierre gestáltico
- Puente al futuro



Peque Dinámicas de Inicio

✓ **Presentaciones:** que se hagan “*presentes*” en el proceso para ser verdaderos protagonistas

1. Check in... (como en los aeropuertos) <20

- Quién eres: nombre, puesto...
- Equipaje para declarar: experiencia...
- Destino: objetivo o expectativa

2. Preséntate a tantos como puedas...

- Da un formato a la presentación (contenido)
- Un tiempo y dinámica para hacerlo

3. Por características grupales... (grupos grandes)

- ¿Cuántos venís de... (país, región...)?
- ¿Cuántos sois... (formadores, coaches, líderes)?



Peque Dinámicas de Inicio II

✓ **El Contrato Formativo**

1. Qué te vas a llevar: objetivo o promesa

2. Qué te voy a dar yo para que eso ocurra

- Contenidos, herramientas, prácticas...
- Mi actitud y compromiso

3. Qué necesito de ti para que eso ocurra

- ¿Compromiso (normas y actitudes)
- Atención + Interés + Energía
- Participación



¡Logra un compromiso explícito y generalizado!

Durante la Sesión - Energéticas

- ✓ Si la energía decae es difícil que haya aprendizaje. Debemos ayudar al grupo a obtener el nivel de energía adecuado.
- ✓ El cuerpo es muy importante... Algunas opciones:
 - Cambiar de sitio
 - Levantarse para compartir en parejas
 - Escribir durante 1' y compartir después
 - Hacer la ola
 - Fuegos artificiales
 - Bailar
 - Rituales (de entrada y salida)



Durante la Sesión - Descubrimiento

- ✓ A veces una pequeña dinámica de 1 minuto equivale a 3 horas de discurso...
- ✓ Hay temas que se tratan en el 90% de los talleres:
 - Poner Foco
 - Nuevos problemas, nuevas respuestas
 - El Mapa no es el territorio
 - Nuestra respuesta ante el cambio
 - El poder del compromiso



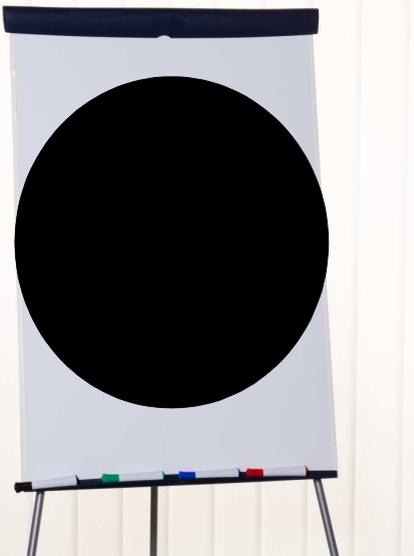
¡Puedes generar mucho más impacto con una dinámica que con un discurso!

Poner Foco



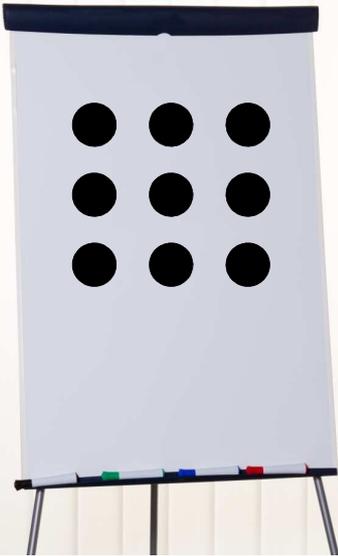
- ✓ ¿Qué ves en el flipchart?
- ✓ Un punto negro... ¡SÍ!
- ✓ **Y una hoja en un 97% en blanco**
 - Lo que yo creo, crea mi realidad
 - Crisis: peligro y oportunidad
 - La atención es selectiva y atractiva
 - Las cosas y las situaciones no tienen significado hasta que yo se lo asigno

Poner Foco



- ✓ ¿Qué ves en el flipchart?
- ✓ Un punto negro... ¡SÍ!
- ✓ **Y una hoja en un 97% en blanco**
 - Lo que yo creo, crea mi realidad
 - Crisis: peligro y oportunidad
 - La atención es selectiva y atractiva
 - Las cosas y las situaciones no tienen significado hasta que yo se lo asigno

Nuevos Problemas, Nuevas Respuestas



Une todos los puntos con 4 trazos rectos consecutivos, sin levantar el boli del papel

Nuevos Problemas, Nuevas Respuestas



¿Cuál es la razón por la que los 10 números naturales están ordenados así?

El Mapa No Es El Territorio



¿Qué ves en la imagen?

El Mapa No Es El Territorio II

✓ Elige un objeto que haya en la habitación donde estés...

✓ **Conviértete en el objeto** y responde a las siguientes preguntas...

- ¿Qué te gusta de ese objeto?
- ¿Qué aportas? ¿Para qué sirves?
- ¿Qué cambiarías del objeto?
- ¿Por qué?
- ¿Qué ganarías con el cambio?
- ¿Para qué serviría?



Nuestra Respuesta Ante El Cambio

- ✓ Te propongo un ejercicio muy sencillo...
- ✓ Por favor, cruza los brazos de forma comfortable...
 - Eso es... Muy bien... ¿Cómo te sientes?
- ✓ Ahora, por favor, presta atención y crúzalos justo de forma opuesta...
 - Eso es... bien... un poco más difícil... ¿cómo te sientes?
- ✓ Y finalmente, vuelve a cruzarlos de forma “natural” o habitual para ti...
 - Ahhhh, qué bien ;-)



El Poder Del Compromiso

- ✓ Un último ejercicio...
- ✓ Te voy pedir que hagas algo cuando yo lo diga... En tu casa u oficina, a tu aire... ¿Preparados?

Levanta la mano tanto como puedas, ¡AHORA!

¡Levántala un poco más!

- ✓ ¿Has podido levantarla un poco más...? ;-)



Algunas Recomendaciones Generales...

- ✓ Tu energía es contagiosa y marca el nivel del aula
- ✓ Atrévete a proponer la dinámica como lo más natural del mundo
- ✓ Haz que todos participen. No dejes que haya alumnos de primera y de segunda
- ✓ Extrae la “moraleja” de la dinámica desde la participación del grupo: ¡será más poderosa!
- ✓ No hay resultados buenos o malos: ¡sólo aprendizaje!

Y Todo Esto, ¿Para Qué?

- ✓ para que tus alumnos y participantes aprendan más y mejor
- ✓ para que así estén muy satisfechos y se conviertan en tus fans
- ✓ para que quieran contarles a otros lo fantástica que ha sido la experiencia de formarse contigo
- ✓ para que esos otros quieran también formarse contigo
- ✓ para que los que ya son alumnos quieran repetir y se apunten a otros talleres que tú ofreces
- ✓ para diferenciarte de tu competencia, porque tus talleres son únicos
- ✓ para ganar en fama e imagen de marca
- ✓ para facturar más y más fácilmente



Errores Que Puedes Evitar

- × Hacer lo mismo que todo el mundo (mismos juegos, mismos contenidos, mismo estilo...)
- × **Jugar a todo o nada**
- × **Rendirte antes de que empiece el partido**
- × Salir a jugar sin haber entrenado
- × **Postergar la acción (*ya un día si eso me pongo...*)**

¿Y Cómo Me Pongo En Acción?

- ✓ Convierte ahora mismo las ideas que has sacado en planes de acción:
 - ¿Qué puedes hacer con lo que has aprendido para que tus alumnos y **participantes** estén **más satisfechos**, aprendan disfrutando y quieran convertirse en tus **fans incondicionales**?
 - ¿Qué puedes hacer con lo que has aprendido para aplicarlo ya en los próximos 90 días?

Te Ofrecemos Más Apoyo

- ✓ La Newsletter “Triple F: Formadores con Fondo y Forma”
- ✓ La página de Facebook de Formación para Formadores
- ✓ Otros seminarios virtuales y master class
- ✓ Talleres vivenciales presenciales

Y Si Quieres Ir Más Lejos...

Si realmente quieres nuevas opciones porque...

- ✓ No se te ocurre qué dinámicas hacer para tu curso...
- ✓ Te has quedado de piedra porque ya conocían las dinámicas que ibas a usar...
- ✓ No le sacas todo el partido a las dinámicas que ya usas...

Tengo una muy buena noticia para ti...

Permite que te cuente una historia...



Hemos creado...

Taller Práctico

Dinámicas de Autor

¡Cómo Diseñar y Sacar Partido a Tus Propias Dinámicas e Historias para Hacer Tus Cursos y Presentaciones Inolvidables!

A group of five people (three women and two men) are sitting around a table in a bright, modern room. They are looking at a large sheet of paper on the table, which has some text on it. The room has large windows and bookshelves in the background. The overall atmosphere is collaborative and focused.

¿Qué te llevarás si vienes...?

- ✓ Podrás crear experiencias formativas de Alto Impacto, hacer tus cursos inmortales en vez de eternos, y que la gente quiera más y lo pregonen...
- ✓ Vivirás 3 de mis mejores dinámicas y te las llevarás puestas para aplicar en tus formaciones
- ✓ Aprenderás a diseñar tus propias dinámicas para diferentes cursos y públicos, y así ofrecerles formación experiencial de la buena
- ✓ Diseñarás al menos una y la entrenarás
- ✓ Sabrás crear y adaptar tus propias historias y cómo usarlas para sacarle todo el partido

Y esto, ¿Cuánto Vale...?

- ✓ ¿Cuánto vale conseguir un cliente en términos de dinero y esfuerzo comercial...?
- ✓ ¿Puedo fallar en el “primer tiro”?
- ✓ ¿Qué pasa si fallo, si no consigo “enamorarles” y que salgan muy satisfechos y convertidos en fans?

Pues que probablemente no vuelvan...

Y desde luego no te recomienden...

¿Cuánto vale eso...?

El valor de hacer tus propias dinámicas

- ✓ Incorporan el disfrute y la práctica al aprendizaje
- ✓ Son clave para el aprendizaje real
- ✓ Junto con las historias y ejemplos es lo que se recuerda
- ✓ **Influyen decisivamente en la recompra**
- ✓ Te diferencia de la competencia
- ✓ Te permite re-inventarte y crear tantos cursos nuevos como necesites

En mi caso...

Que me dedico principalmente al mundo de la empresa, en los últimos 3 años

- ✓ **He facturado 670.000\$ sólo por recomendaciones de clientes satisfechos**
- ✓ Mis clientes satisfechos han incrementado su compra en 115.000\$
- ✓ He vendido el diseño de un "TALLER" a una empresa (para su propio uso) por 100.000\$
- ✓ He vendido a una consultora una "DINÁMICA" por 6.700\$

891.700\$