

 **EJERCICIOS DE GUIÓN**

- ¿A quién te diriges? ¿Cuál es el perfil de tu audiencia? Se específico en la descripción. De ello dependerá el lenguaje con el que te dirigirás a él.
- ¿Cuál es el tema concreto del que vas a hablar?
- ¿Por qué vas a hablar sobre este tema para este público?
- Selecciona un objetivo para tu intervención. ¿Qué quieres conseguir?
- ¿Qué quieres que recuerden tus oyentes? Sé muy concreto.
- ¿Qué mensajes específicos quieres que se lleven a casa?
- ¿Por qué lo recordarán? ¿Qué motivos les vas a dar para que lo recuerden?
- ¿Cómo conseguirás impactarles?
- ¿Por qué mereces ser escuchado? ¿Les va a beneficiar de alguna manera escucharte?
- ¿Qué valor vas a aportar? ¿Mejorarás su vida de alguna manera?
- ¿Qué quieres que tu público haga después de escucharte?
- Hazte siempre esta pregunta; ¿qué haría yo si escuchase este discurso por primera vez? ¿Me quedaría por gusto en la sala, o estaría deseando escapar por la puerta?

Analiza el **posible interés de tu audiencia** y prepárate para satisfacerlo porque, por mucho contenido de calidad que creas que estas entregando, si no satisface su verdadero interés o necesidad, tu charla no les habrá valido para nada.

Necesidades de la audiencia:

- Por qué están aquí los asistentes
- Qué tienen en común
- Que piensan que van a obtener de la presentación
- Que saben sobre el tema
- Han tomado ellos la decisión de venir o alguien los ha enviado
- Que problema los ha traído hasta aquí
- Puedes aportarles una solución
- Cuales son sus sueños, con que obstáculos se topan para alcanzarlos
- Deberías no pronunciar algunos temas
- Qué puede ayudarlos a dar el primer paso

Tener dominadas estas cuestiones nos garantiza tener registradas las aspiraciones de la audiencia y nos da tranquilidad y claridad en la construcción de nuestra ponencia.

## **ESTRUCTURA:**

- Pre-introducción:
- Introducción:
- Cuerpo:
- Resumen:
- Conclusión: