



Conviértete en un **conferencista** y genera ingresos

con John C. Maxwell





Conviértete en un conferencista y genera ingresos

con John C. Maxwell

Hablar en público es uno de los mayores temores de las personas, ¡a veces incluso más grande que el miedo a la muerte y a los impuestos! A pesar del miedo, la industria profesional del speaking sigue creciendo. Los conferencistas profesionales pueden generar fácilmente ingresos anuales de seis cifras, y algunos de los principales conferencistas de negocios de hoy en día cobran un mínimo de USD 50,000 por contrato. Las siguientes industrias y plataformas modernas tienen una gran demanda de conferencistas profesionales:

- Conferencias y eventos de negocios.
- Capacitaciones, talleres o seminarios corporativos.
- Podcasts, redes sociales y plataformas de contenido digital.
- Eventos comunitarios.
- Medios de comunicación (televisión, video, etc.)

Siempre habrá una gran necesidad de comunicadores efectivos que puedan inspirar y motivar a una audiencia. Si sueñas con dar conferencias en público y ser remunerado por ello, es importante recibir la formación adecuada para saber cómo desenvolverte, tanto en el escenario como fuera de él. Construir un negocio exitoso y sustentable en el mundo del speaking requiere de algo más que simplemente manejar bien el micrófono, se necesita una estrategia inteligente y una ejecución diligente para manejar el aspecto comercial.

¿Qué hace grande a los grandes conferencistas?

¿Qué hace destacar a los grandes conferencistas? ¿Son sus habilidades de oratoria? ¿Su personalidad? ¿Su humor? Cada conferencista tiene su propio estilo, pero en realidad hay algo simple que mantiene una demanda por los mejores: la capacidad de INFLUIR en una audiencia para que den un paso hacia un cambio positivo en su vida.

Para ello, se requiere que haya conexión con la audiencia. La CONEXIÓN genuina con una audiencia requiere de mucho más que un gran contenido, requiere una gran presentación. En mi libro «El poder de las relaciones», explico: «Tono, inflexión, sincronización, volumen, ritmo, todo lo que haces con tu voz comunica algo y tiene el potencial de ayudarte a conectar con la audiencia o a desconectarte de ella cuando hablas en público».

La buena noticia es que estas habilidades de comunicación son exactamente eso: habilidades. Se pueden aprender, desarrollar y perfeccionar. La clave es obtener una comprensión de cómo los seres humanos se conectan y consumen información. Aunque los estilos de presentación pueden variar según el conferencista, los principios de la comunicación siguen siendo los mismos porque el público en general consume información de formas predecibles.

ES POSIBLE Y MUY FACTIBLE QUE PUEDAS CONVERTIRTE EN UN CONFERENCISTA PROFESIONAL Y GENERAR INGRESOS. VEAMOS SIETE FORMAS SEGURAS DE COMENZAR TU CARRERA COMO CONFERENCISTA Y GENERAR INGRESOS.

Siete formas seguras de comenzar tu carrera como conferencista

1. Concéntrate

El fundamento básico para cualquier conferencista exitoso es tener una historia que contar. Si quieres conectarte con otros, necesitas conocer el punto que quieres comunicar con tu historia, el propósito u objetivo, y cómo esperas influir en tu audiencia. Es importante especificar o identificar tu tema, género o área de especialización desde el principio.

A medida que desarrolles tu tema de especialización, pregúntate:

- ¿En qué eres bueno?
- ¿Qué has hecho durante 10.000 horas que puedas compartir con otros?
- ¿Qué situaciones has vivido que te han llevado a donde estás o te llevarán a donde pretendes ir?
- ¿Cómo puedes satisfacer mejor las necesidades de tu audiencia?

El secreto de las presentaciones de primer nivel son las historias personales, y la razón es la siguiente: hablar en público se trata menos de enseñar o contar, y más de conectar e influir. Una historia personal es quizá la mayor ventaja competitiva que tiene un conferencista, porque nadie más tiene su historia.

2. Prepárate

Una vez que sepas lo que tienes que decir, debes ser bueno para decirlo. Es posible que te sorprenda saber que, incluso los conferencistas profesionales más experimentados y mejor pagados, ensayan sus discursos, incluso los que han presentado varias veces. La confianza es producto de la preparación.

Cuando la oportunidad llama, es demasiado tarde para prepararse. O estás listo para el momento o no lo estás. El escenario no es el lugar para «fingir hasta que lo logres». El público sabrá de inmediato si estás preparado o no.

«Cuando la oportunidad llama, es demasiado tarde para prepararse».

Aprender a hablar en público de manera efectiva es un proceso. Experimentarás golpes y caídas a lo largo del camino, al igual que un niño que está aprendiendo a andar en bicicleta. Claro que hay algunas personas que tienen un «talento natural» para hablar en público, pero la mayoría de las personas necesitan las «rueditas de entrenamiento». Cuanta más oportunidad te des de aprender y cuanto más pongas en práctica lo que has aprendido, más rápido será el proceso.

La postura, el tono, la presencia y el movimiento son solo algunas de las señales no verbales que debe tener un conferencista eficaz. Además, con los teléfonos inteligentes y las redes sociales, es importante que trabajes en tu presentación, ya que nunca se sabe quién va a grabar tu charla.

3. Obtén formación de calidad

Para ser un conferencista exitoso y generar buenos ingresos, primero tienes que obtener el conocimiento y las herramientas necesarias para convertirte en un experto. Invertir en tu crecimiento como conferencista y persona influyente es igual que cualquier otra aventura en la vida, debes seguir avanzando hacia el crecimiento. También es una gran manera de conectarte con otras personas de la industria del speaking.

4. Confía en tí mismo

No importa cuán buenos seamos diciendo lo que tenemos que decir, nunca seremos realmente grandes sin una dosis de confianza. Nuestros resultados son el reflejo de nuestra consciencia de nuestro potencial y de nuestra capacidad para desarrollar ese potencial. Siempre enseño que lo que seas capaz de lograr nunca estará por encima de tu autoconcepto.

El sistema de creencias de una persona impulsa su comportamiento. Estos sistemas de creencias se programan en nosotros de una de dos formas: por un impacto emocional repentino en el que adoptamos inmediatamente la creencia, o a través de la afirmación continua por repetición. Por eso es tan importante tener un coach de calidad durante tu desarrollo como conferencista. Es difícil ver tu propio potencial, pero es aún más difícil ver tus puntos ciegos y creencias autolimitantes.

5. Sé real

Tu meta no es impresionar a una audiencia. Más bien, concéntrate en cómo puedes ayudarlos. El autor y conferencista Donald Miller a menudo dice: «Sé el guía, no el héroe». Sé intencional al formular tu mensaje y define la forma en que deseas presentarte ante los demás. Tu objetivo es tener una conversación con el público. Una manera de hacer esto es: en lugar de mover los ojos a través de toda la audiencia y caminar hacia adelante y hacia atrás, céntrate en algunas personas, y toma unos segundos para mirarlos a los ojos. No se trata de hablarles a ellos, se trata de hablar con ellos.

No hay manera de predecir con qué tipo de audiencia estarás hablando en un momento dado, y será casi imposible evitar por completo a la gente negativa. Es importante que aprendas a transmitir tanto accesibilidad como confianza al mismo tiempo. Si puedes hacerlo, puedes hablar eficazmente ante un público casi en cualquier entorno.

6. Obtén conocimientos sobre el negocio

Para estar en el negocio del speaking, es necesario comenzar a pensar como una persona de negocios. Ser un conferencista profesional va mucho más allá del tiempo que estás en el escenario.

Querrás considerar preguntas como:

- ¿Tienes metas claras sobre tu negocio?
- ¿Tienes un plan de marketing?
- ¿Sabes cómo conseguir clientes potenciales y contratos como conferencista?
- ¿Sabes cuánto debes cobrar por tus servicios?
- ¿Tienes un conjunto de productos informativos que puedes vender durante tus conferencias?

Si acabas de iniciar tu camino como conferencista, la realidad es que necesitarás desempeñar varios roles a medida que construyes tu negocio. Ninguno de estos puntos tiene que ver con tu talento como conferencista, sino con tu perspicacia empresarial. Probablemente no tendrás un asistente o un agente desde el principio, por lo que es importante que busques a alguien con experiencia para que te asesore en este tipo de asuntos del negocio.

7. Actúa

El verdadero progreso funciona de esta manera: actúa, toma la decisión y luego viene la respuesta. Me preguntan seguido sobre el obstáculo número uno al que se enfrentan las personas cuando se disponen a convertirse en conferencistas profesionales. Digo: «Muchas veces queremos nuestras respuestas antes de actuar. Lo que les digo a las personas es que den el salto, que se sumerjan en el arroyo y luego vamos a ayudarlas».

Conviértete en un conferencista > ¡Es momento de lanzarte!

¡ES MOMENTO DE LANZARTE!

Ya conoces los siete pasos esenciales para convertirte en un conferencista profesional y generar ingresos. No esperes más. La clave para alcanzar el éxito en el speaking es tomar acción hoy mismo. No necesitas tener todas las respuestas o ser perfecto desde el inicio, pero sí debes dar el primer paso.



**¿Quieres conocer más del
método de John C. Maxwell?**

Da clic aquí

¿Necesitas ayuda inmediata?

Escríbenos a nuestro WhatsApp