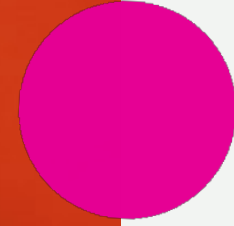


TALLER PRESENCIAL EN MEDELLÍN  
STORYTELLING Y MARCA PERSONAL

STORYTELLING | STORYTELLING



**Aprende a contarlo  
y sabrás venderlo**

**Lili  
Rico**

[www.lilirico.com](http://www.lilirico.com)

[@lilirico.storytelling](https://www.instagram.com/lilirico.storytelling)

# TALLER PRESENCIAL

Miércoles 22, lunes 27  
y miércoles 29 de julio de 2026

de 4:30 pm a 9:30 pm





**Lugar:**  
**Edificio O 'Clock**  
**Cl. 23 Sur # 42 B 60**  
**Los Cristales**  
**Envigado**



O'CLOCK

CLASS ROOM  
1420 30

4480977

O'CLOCK

O'CLOCK

¿Qué te hace relevante y diferente?  
¿Cómo aportas valor?  
¿Lo sabes?  
¿Lo estás sabiendo contar?

¿Está tu comunicación  
**A LA ALTURA** \*  
de ese gran profesional que eres?  
¿De esa gran marca que representas?



**Si no sabes comunicar  
lo bueno que eres,  
es como si no lo fueras**

¿Llegan a los demás  
tus mensajes con la fuerza  
que corresponde?

¿Son claros, fáciles, concisos,  
efectivos, atractivos, repetibles?

¿Son memorables, convincentes?

¿Se quedan en sus mentes  
y en sus corazones?

¿Son **movilizadores**?

**Si no puedes inspirar a otros con tus ideas,  
da igual lo grandiosas que sean,  
el valor de las ideas se mide  
por las acciones que desencadenan \***





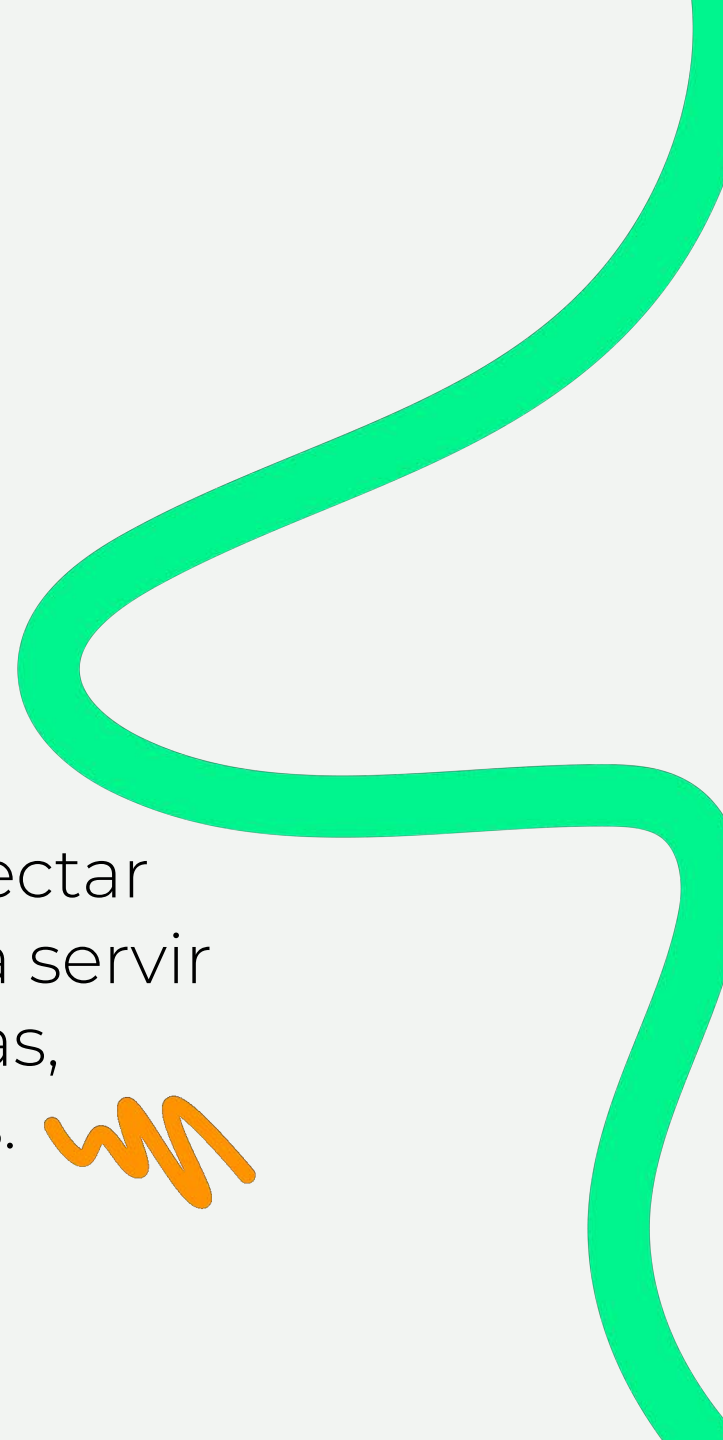
Una de las habilidades que mejor construye el liderazgo de una persona es su capacidad para expresar sus ideas de manera **efectiva, clara y contagiosa**, y para eso hay que trabajar

**nuestra presencia  
nuestra voz  
y nuestro mensaje**

Ese es el foco de este entrenamiento \*

El propósito de este taller es sembrar habilidades para que, con la ayuda de herramientas como el storytelling y las técnicas de comunicación de alto impacto, logremos que nuestra comunicación sea **más efectiva, más clara, más movilizadora, más inspiradora y auténtica;**

que genere mayor confianza y cercanía para conectar mejor con aquellos a quienes estamos destinados a servir e impactar; y vender más y mejor nuestras ideas, nuestra marca, nuestros productos y servicios.





## **Pero... ¿Por qué storytelling si yo lo que quiero es liderar, conectar, persuadir, inspirar, impactar, vender?**

Las buenas historias son atajos para conectar y generar confianza. Las buenas historias simplifican mensajes complejos, sirven para atrapar y retener la atención, para agitar emociones, e instalar información que es casi imposible de olvidar.

**Tus historias, las historias de tu marca, de tus productos o servicios, son tu patrimonio.**

**Son tu haz bajo la manga para que te vean, te escuchen, te crean, te sigan y te compren.**

“La neurociencia ha demostrado que el storytelling es la herramienta más poderosa para emocionar, entretener, captar la atención, inspirar, enseñar, generar confianza, recordación y llevarnos a la acción”.



**Harvard  
Business  
Review**

**¿Qué más se le puede pedir a una herramienta de comunicación?**

STORYTELLING | STORYTELLING

Si lo que quieres es influenciar, dejar huella y vender bien tus ideas, tu visión, deberías reconocer, honrar y aprender a contar tus historias.

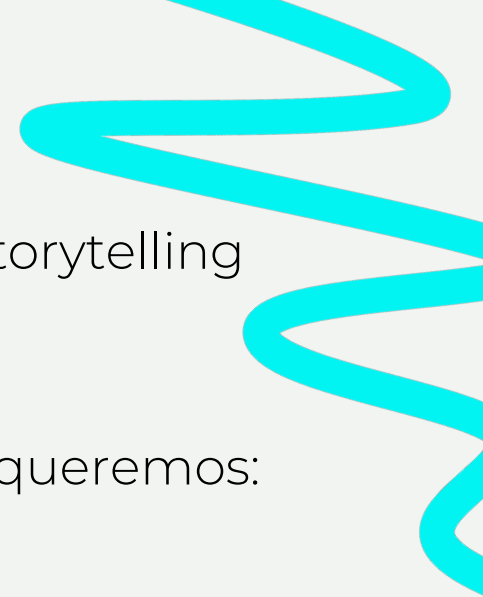
**Porque no hay nada  
más persuasivo e influyente  
que lo que hemos vivido  
y experimentado  
por nosotros mismos.**

**De la calidad de tus historias  
depende en gran parte tu éxito  
como persona y como profesional,  
sea cual sea tu oficio.**



# CONTENIDOS

- Comprenderemos qué es la marca personal y entenderemos por qué el storytelling es clave en su creación y mantenimiento.
- Antes de mover montañas, hay que mover personas ¿Cómo?
- Los 4 pasos de la marca personal y cómo conseguir las 5 erres que todos queremos: retención, respuesta, recomendación, repetición, relación.
- Saber comunicar es saber emocionar.
- Blue flame: no se trata de lo que sabemos, de lo que vendemos, se trata de lo que resolvemos. ¿Cómo generamos y aportamos valor? ¿Qué es lo que hace que seamos relevantes y diferentes? ¿Lo sabemos? vamos a entender qué es el Blue flame, cómo podemos descubrirlo, de dónde viene el término y cómo es utilizado para estructurar la marca personal.
- Sin confianza no hay relación. Veremos cómo funciona la balanza de la comunicación o balanza de la confianza, y cada uno podrá reconocer hacia dónde se inclina su balanza y por lo tanto qué parte de su comunicación debe trabajar. ¿Por qué las historias son atajos para generar confianza? ¿Cómo generar ese equilibrio entre empatía y autoridad?
- Coherencia: la voz es el instrumento de influencia más poderoso, pero... lo que no dice la voz lo grita el cuerpo. La voz y el cuerpo (la energía) en el storytelling.



# CONTENIDOS

- Storytelling: entenderemos con ejemplos de éxito, cuál es el secreto de la verdadera influencia y persuasión y por qué, para qué y cómo, los grandes comunicadores utilizan las historias en su día a día.
- Descubriremos la química del storytelling según los últimos hallazgos de la neurociencia, y con muchos ejemplos, sabremos por qué es considerado la herramienta de comunicación más poderosa de nuestro tiempo.
- Conoceremos cuáles son los 3 tipos de historias que todo buen líder debe dominar y las principales fuentes donde encontrar nuestros mejores relatos personales y profesionales. ¿Qué tipo de historias nos interesan a los seres humanos? Conoceremos una gran herramienta que nos ayuda a descubrirlo: El Mapa de la Relevancia.
- Aprenderemos los ingredientes de las buenas historias y un paso a paso sencillo y práctico para aprender a contar historias que generan atención, claridad, interés, recordación, engagement, que movilizan e invitan a la acción.
- ¿Cómo saber si mi historia es de interés para mi público? ¿Qué tipo de historias les interesan a las personas? conoceremos 2 herramientas muy útiles para atraer la atención de las audiencias y hablarles de lo que a ellos les interesa: el Mapa de la Relevancia y el Mapa de las objeciones.

Descubriremos  
cómo conseguir  
las 3 cosas que  
sí o sí tienen que pasar para  
generar  
alto impacto:

**HACER SENTIR**  
**HACER PENSAR \***  
**HACER HACER**



# CONTENIDOS \*

Profundizaremos en los 3 pilares que construyen el éxito al hablar en público:

- **Factor humano**
- **Factor intelectual**
- **Factor estético**

# ADEMÁS *m*

Veremos los imprescindibles de:

- La comunicación virtual
- De las presentaciones



# PRÁCTICA \*

Cada participante realiza  
3 ejercicios prácticos:

- Blue flame
- El minuto de gloria
- Storytelling marca personal

En cada práctica tendrás retroalimentación de tu manera de comunicar, de gestionar la información, de estructurar tus historias y transmitir emociones, y con ello tomarás conciencia de tus fortalezas, mejorarás tus habilidades de storyteller, y ganarás confianza al momento de enfrentarte a un público.

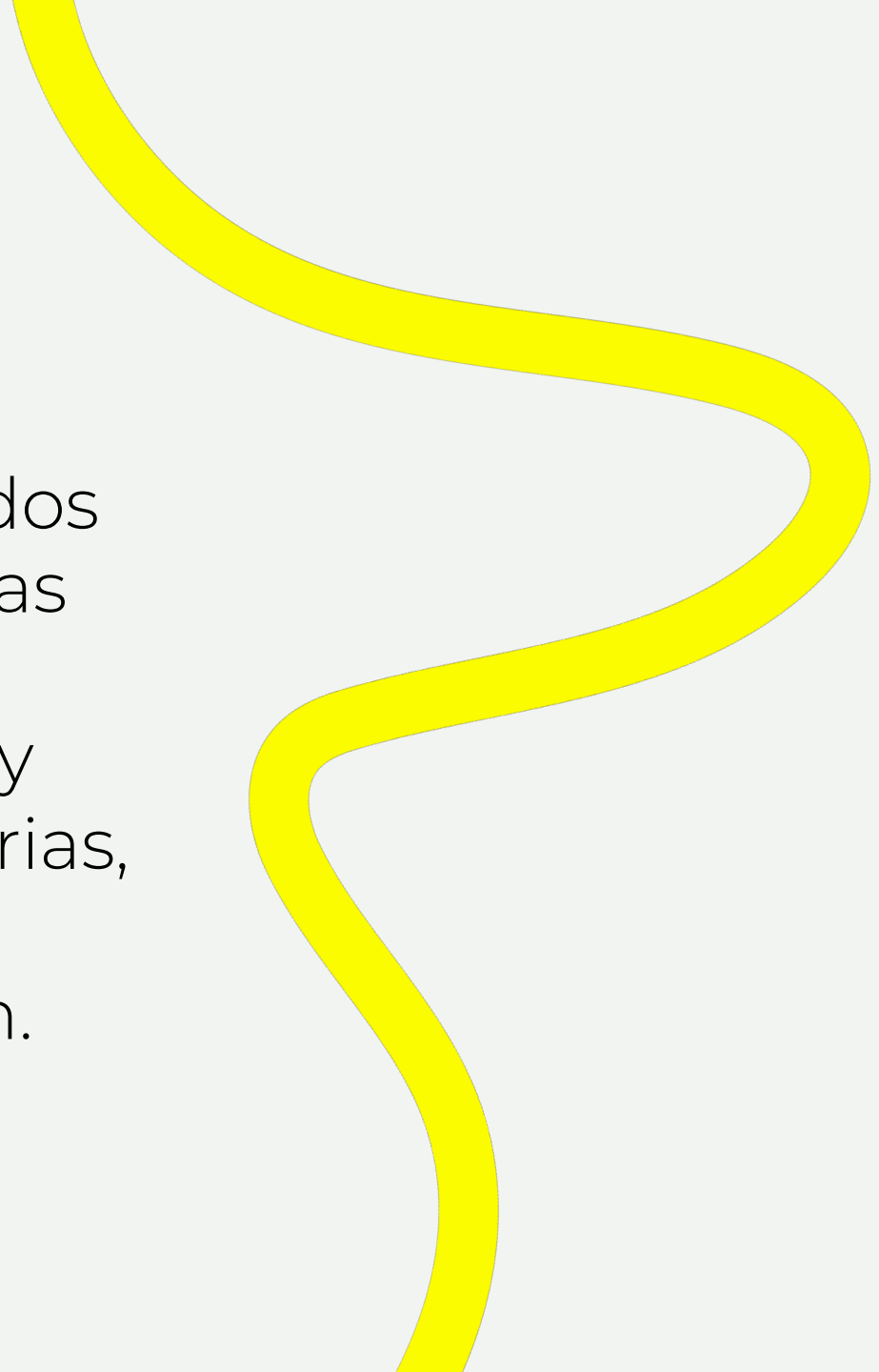


# QUÉ NOS LLEVAMOS \*

- Tendremos mayor claridad sobre cómo aportamos valor y cómo comunicarlo. Porque lo que no se comunica bien, 'no se cobra bien'.
- Saldremos con herramientas de comunicación de alto impacto y storytelling para aplicar en nuestro día a día. Y con muchas ideas y conocimientos para contar nuestras historias, y transmitir y vender mejor nuestras ideas, nuestros productos.
- Nos llevaremos herramientas de aplicación inmediata para comunicarnos de manera más auténtica, clara, contagiosa, fluida. Para darle un impulso a nuestra marca personal y a nuestro liderazgo, para inspirar, influenciar, persuadir... y que generemos esa confianza que tanto necesitan nuestros equipos y clientes.

# ENTREGABLES \*

- Se entregarán las memorias con todos los contenidos vistos en el taller. Estas memorias son en realidad un gran manual práctico y muy útil, contips y recomendaciones para contar historias, para conectar, inspirar, persuadir, y movilizar con nuestra comunicación.





**Te acompaño  
a **transformar** tu vida  
mejorando tu comunicación**

# HOLA SOY LILI RICO

Experta en comunicación  
de alto impacto, **storytelling**,  
publick speaking y marca personal.

- Facilitadora de talleres de formación en el mundo organizacional.
- Docente Universitaria.
- Speaker internacional.
- Mentorías C- Level.

Más de 12.500 personas han recibido estas capacitaciones con resultados exitosos. Como consecuencia, ellos:

- Comunican más y mejor
- Lideran más y mejor
- Conectan más y mejor
- Venden más y mejor

**Si quieres saber más visita mi  
web [www.lilirico.com](http://www.lilirico.com)**



Lili Rico tiene la habilidad, las dotes,  
y la técnica de las buenas narradoras.  
Dosifica la información, mantiene vivo  
el interés y hace que las historias apasionen.  
Oírla y leerla ha sido siempre un gran placer  
y una forma de inspiración para mí.

**Héctor Abad**  
**Escritor**





Yo estaba buscando alguien que me ayudara a mejorar las competencias de comunicación de mi equipo, lo que me encontré fue una mujer genuina, transparente, generosa, con talento y pasión que nos ayudó a conocernos y a conectarnos como personas y como equipo. Hoy somos diferentes, más compenetrados, comprometidos y unidos, y además aprendimos a contar historias para conectarnos con los demás, para diferenciarnos, para liderar y vender. He recomendado a Lili para que acompañe a otros equipos en la organización.

**Marcelo Villegas**  
**Director Nacional de Ventas**  
**Canal Tradicional Zenú**  
**ALIMENTOS CÁRNICOS SAS**

Los talleres de Lili son una maravillosa combinación de conceptos concretos y útiles de comunicación y buenas historias, para aprender a generar conexiones e influir. Es un espacio en el que, mientras pasas un buen rato, reflexionas, revives momentos importantes y aprendes a contarlos. Disfruté mucho el taller, tanto que volvería a hacerlo.

**Claudia Urquijo**  
**Vp TI y Operaciones**  
**SURA ASSET MANAGEMENT (por 7 años)**



Con Lili aprendimos de manera dinámica y divertida las técnicas para hacer presentaciones impactantes. Este taller nos ayudó a desarrollar creatividad, mejorar la forma de expresarnos y tener confianza a la hora de contar historias y hablar en público. ¡Lo recomiendo ampliamente!

**Juan Camilo Gómez**

**Gerente Inteligencia Experiencia de Cliente  
BANCOLOMBIA**

Trabajar con Lili es una experiencia transformadora. Ella nos ayuda a descubrir y saber compartir nuestras propias historias para conectar de manera cercana y auténtica con los equipos y públicos. Su estilo es dinámico, inspirador y profundamente humano, lo que hace que cada lección sea memorable y aplicable.

**Patricia Naranjo**

**Directora Desarrollo humano y organizacional  
COMPAÑÍA NACIONAL DE CHOCOLATES**



Lili nos presenta de manera amena, práctica y participativa, “el cómo” convertir un argumento en una historia que enamora, logrando fusionar fondo y contenido para la obtención de resultados exitosos. Utilizamos mucho sus enseñanzas.

**Ricardo Aguirre**  
**Director comercial**  
**Colombia - Ecuador PINTUCO**



El taller de Lili es un espacio para mirarse a uno mismo y reflexionar sobre cuál es ese kit de historias que tienes para liderar, para crear marca personal, para darte a conocer y crear empatía y conexión con los otros. A nivel corporativo este taller permite generar team building, ¡lo que tanto buscamos! Es una combinación perfecta porque fortaleces equipo mientras formas a tu gente. Las palabras se quedan cortas para expresar lo enriquecedora que es esta formación.

**Sara Betancur**  
**Gerente de Marketing**  
**Renault - SOFASA**



Desde que conocimos a Lili, re-descubrimos el poder del "Había una vez".

En unas horas ella logró convertir la teoría que puede que ya hubiéramos leído antes, en herramientas que rápidamente el equipo aprehendió y puso en práctica. ¡Sin duda hoy estamos contando unas mejores historias en Casa Luker gracias a ella!

**Felipe Román**

**Gerente Unidad de Negocio Marcas  
CASA LUKER S.A**

Todos tenemos historias por contar, pero no tenemos el conocimiento, las bases en comunicación potente que permitan atrapar a nuestro público y generarle emoción y conexión. Eso es lo que Lili hace con maestría, logrando transmitir la emoción por cada historia, que va dejando mensaje y aprendizaje. Entendemos con ella que la comunicación puede ser enganchadora, vendedora, y sobre todo confiable y honesta.

**Mónica Madrid**

**Directora Operación Logística y Transporte  
GRUPO ÉXITO**



De todas las formaciones que hemos recibido, es la que más recordamos todo mi equipo de marketing y yo. Fue fundamental no solo desde el punto de vista profesional, sino personal, por eso se decidió que las demás áreas de la Dirección Comercial la tuvieran.

**Fabián Rodríguez**  
**Director Marketing**  
**CITROËN, ESPAÑA**



En todos los años de formaciones que he tenido la fortuna de recibir en Renault, reconozco que esta ha sido la mejor. No fue un curso enfocado netamente al crecimiento profesional sino también, y más importante, al crecimiento personal de cada uno de nosotros.

**Iván Ramírez**  
**Director de Marketing**  
**RENAULT MÉXICO**



**Lili**  
**Rico**  
**Storytelling**

+ 57 318-332-34-15  
hola@lilirico.com  
www.lilirico.com  
Podcast: [lilirico.com/podcast/](http://lilirico.com/podcast/)  
[@lilirico.storytelling](https://www.instagram.com/lilirico.storytelling)