



La inteligencia artificial como aliada del carisma

Aula Virtual

Septiembre



En la era digital actual, en la que la inteligencia artificial está transformando la comunicación, las ventas y la captación de fondos, cobra especial relevancia reforzar el **carisma humano** como elemento diferenciador.

Este programa muestra cómo generar y consolidar colaboraciones estratégicas con clientes, donantes y aliados, aplicando el **método CHARLA de Silvia Bueso** y combinando de forma efectiva la inteligencia emocional con el uso de la inteligencia artificial.

Al finalizar la formación, las personas participantes serán capaces de:

- Conectar emocionalmente y persuadir con autenticidad.
- Diseñar mensajes y propuestas de valor atractivas y memorables.
- Utilizar la inteligencia artificial como apoyo creativo y estratégico.
- Cerrar reuniones con éxito desde un enfoque colaborativo.

Desarrollar una mentalidad orientada a la abundancia, el propósito y la acción.

Objetivos

- Descubrir qué es el carisma y cómo activarlo para conectar emocionalmente con cualquier audiencia.
- Aprender a usar la IA (como ChatGPT y otras herramientas) para mejorar el relato persuasivo sin perder autenticidad.
- Aplicar el método CHARLA para diseñar mensajes que convencen y generan acción y colaboración.
- Entrenar la comunicación verbal y no verbal para proyectar seguridad y credibilidad.
- Transformar los miedos al hablar en público o vender en confianza, energía y propósito.

Dirigido a:

Profesionales del tercer sector, empresas sociales y entidades de Plena Inclusión Madrid que desean comunicar con mayor influencia y empatía en entornos digitales. Ideal para responsables de comunicación, comercial, captación de fondos, empleo, formación, proyectos, dirección y equipos técnicos que buscan

- Integrar la IA como una aliada en la creación de presentaciones, propuestas y discursos de alto impacto para cerrar acuerdos ganadores.

mejorar su capacidad de persuasión y conexión para vender y recaudar fondos.

Lugar

Plena Inclusión Madrid
Plataforma Zoom

Imprescindible conectarse a través de un ordenador o tablet con audio, vídeo, micrófono y buena conexión a internet

Inscripciones

Hasta 7 de septiembre de 2026

Pincha [aquí](#)

Precio

200€ + 21% IVA

Contenidos:

SESIÓN 1 · DESPIERTA TU CARISMA PERSUASIVO

Objetivo: Reconocer tu estilo comunicativo y aprender a activar tu carisma natural para conectar con los demás desde la autenticidad.

Contenidos:

- Qué es el carisma y por qué es la nueva competencia del siglo XXI.
- Las 3 C del carisma: *Confianza, Conexión y Coherencia*.
- Cómo conectar emocionalmente con clientes y donantes en los primeros 90 segundos.
- Ejercicio práctico: *Tu presencia habla antes que tú*.
- Dinámica grupal: “¿Qué transmite tu comunicación sin palabras?”

Resultado: Cada participante identifica su carisma, sus bloqueos comunicativos y su poder de conexión.

Docentes

Silvia Bueso Sardinero

Conferenciante, formadora y mentora, creadora de ‘El arte de pedir’. Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y Periodismo por la Universitat Pompeu Fabra.

Calendario y horario

Total curso: 20 horas

Días: lunes 21, viernes 25 y lunes 28 de septiembre, viernes 2 y lunes 5 de octubre de 2026

Horario: 09:30-13:30 horas

SESIÓN 2 · EL MÉTODO CHARLA: EL PASO A PASO PARA PERSUADIR CON PROPÓSITO

Objetivo: Aprender el método CHARLA para diseñar mensajes que inspiren y cierren colaboraciones genuinas.

Contenidos:

- Las 6 claves del método CHARLA
- Cómo estructurar una conversación persuasiva sin sonar comercial.
- Storytelling aplicado: el relato que emociona, diferencia y convence.
- Ejercicio: “De dato a historia que moviliza”.
- Micropráctica: crear un *pitch CHARLA* de 90 segundos.
- Feedback entre pares con guía de evaluación.

Resultado: Cada participante formula su relato persuasivo adaptado a su causa, cliente o aliado estratégico.

SESIÓN 3 · LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO ALIADA DEL CARISMA

Objetivo: Utilizar herramientas de IA para potenciar la preparación y personalización de mensajes persuasivos.

Contenidos:

- Cómo usar la IA para investigar perfiles y adaptar el mensaje a cada interlocutor.
- Prompting inteligente: cómo pedirle a la IA que escriba como tú (sin perder autenticidad).
- Casos prácticos:
 - Redacción de un correo de propuesta.
 - Creación de argumentos personalizados para diferentes públicos (empresa, donante individual, administración).
- Ejercicio: “De prompt robótico a mensaje carismático”.
- Reflexión final: cómo mantener el “factor humano” en un entorno automatizado.

Resultado: Los participantes integran la IA como una aliada para ganar eficiencia sin perder humanidad ni credibilidad.

SESIÓN 4 · EL ARTE DE PEDIR Y CERRAR COLABORACIONES GANADORAS

Objetivo: Aplicar técnicas avanzadas de comunicación persuasiva para pedir con confianza y cerrar acuerdos duraderos.

Contenidos:

- El ciclo del pedir: *Dar–Pedir–Conseguir* (método Des-Pa-Cito).
- Cómo preparar reuniones y conversaciones para el cierre.
- Lenguaje de cierre: fórmulas que invitan al sí (sin presionar).
- Cómo gestionar objeciones y transformar los “no” en nuevas oportunidades (método V.A.S.: Vivir, Anticipar y Superar el no).
- Role-plays reales: simulaciones de reuniones con clientes, donantes y aliados.
- Ejercicio final: *“Cierra la cita con carisma”*.

Resultado: Cada participante desarrolla un guion persuasivo de cierre adaptado a su contexto profesional.

SESIÓN 5 · PERSUADIR CON ÉTICA, PROPÓSITO Y ACCIÓN

Objetivo: Consolidar el aprendizaje y diseñar un plan de acción personal para aplicar lo aprendido en su día a día.

Contenidos:

- Ética y propósito en la persuasión: persuadir no es manipular.
- Cómo generar confianza a largo plazo con clientes y financiadores.
- La importancia del seguimiento: cómo mantener viva la relación después del “sí”.
- Ejercicio de autoconfianza: “Tu carta al futuro persuadido”.
- Plan personal de acción: del discurso al compromiso.

Más información

Élida Muñiz

697 176 454

formacion@plenamadrid.org

plenainclusionmadrid.org/formacion

Curso bonificable a través de FUNDAE

- Cierre colectivo: *Ceremonia del carisma*
— compartir aprendizajes y compromisos.

Resultado: Los participantes salen con un plan claro, herramientas prácticas y confianza para persuadir con propósito y humanidad.

plenainclusionmadrid.org

