

# EL SONIDO DE LA VOZ COMO MARCA PERSONAL E INSTRUMENTO DE LIDERAZGO Y VENTAS

SAÚL SANTOLARIA DE CASTRO

# CONTENIDOS

- 01 **Sonido de la voz en el liderazgo de equipos (voz y comunicación)**
- 02 **La voz en las ventas**
- 03 **La voz en la atención al cliente**

# REGLA DEL 55-38-7



Según el psicólogo e investigador Albert Mehrabian:

**55%**

Lenguaje corporal

**38%**


Uso de la voz

**7%**

Lenguaje verbal

A woman with long dark hair is looking into a mirror. She is wearing a mustard-colored top. The mirror reflects her face. A dark semi-transparent rectangular overlay is centered over the image, containing white text. The background is a light-colored wall with a window frame visible.

**NO PONEMOS NUESTRA VOZ  
FRENTE AL ESPEJO**



**LA VOZ ES EL ELEMENTO MÁS  
PERSUASIVO EN LA  
COMUNICACIÓN HUMANA**

# PROSODIA



Manifestación concreta en la producción de las palabras en la que se distinguen dos aspectos:

## Entonación


Incluye aspectos suprasegmentales

## Acentuación

Controla la melodía

# ¿POR QUÉ HAY VOCES QUE GUSTAN MÁS?

Podemos sentir atracción, excitación, irritación, rechazo o serenidad sin ser conscientes de que una voz nos ha generado esa sensación a través de la modulación o la velocidad usada.



**UNA RESPIRACIÓN CONTROLADA,  
BUENA ARTICULACIÓN Y POSTURA  
Y EL USO DE ELEMENTOS  
EXPRESIVOS SON LA BASE**



# FUNDAMENTOS DE TRAINING VOCAL

01 **Logopedia**

02 **Comunicación**

03 **Persuasión**

04 **Lingüística**

# RAPPORT



Puente que se crea mediante la empatía, gracias a la cual logramos ser realmente perceptivos con nuestros clientes o colegas.

**Intención**

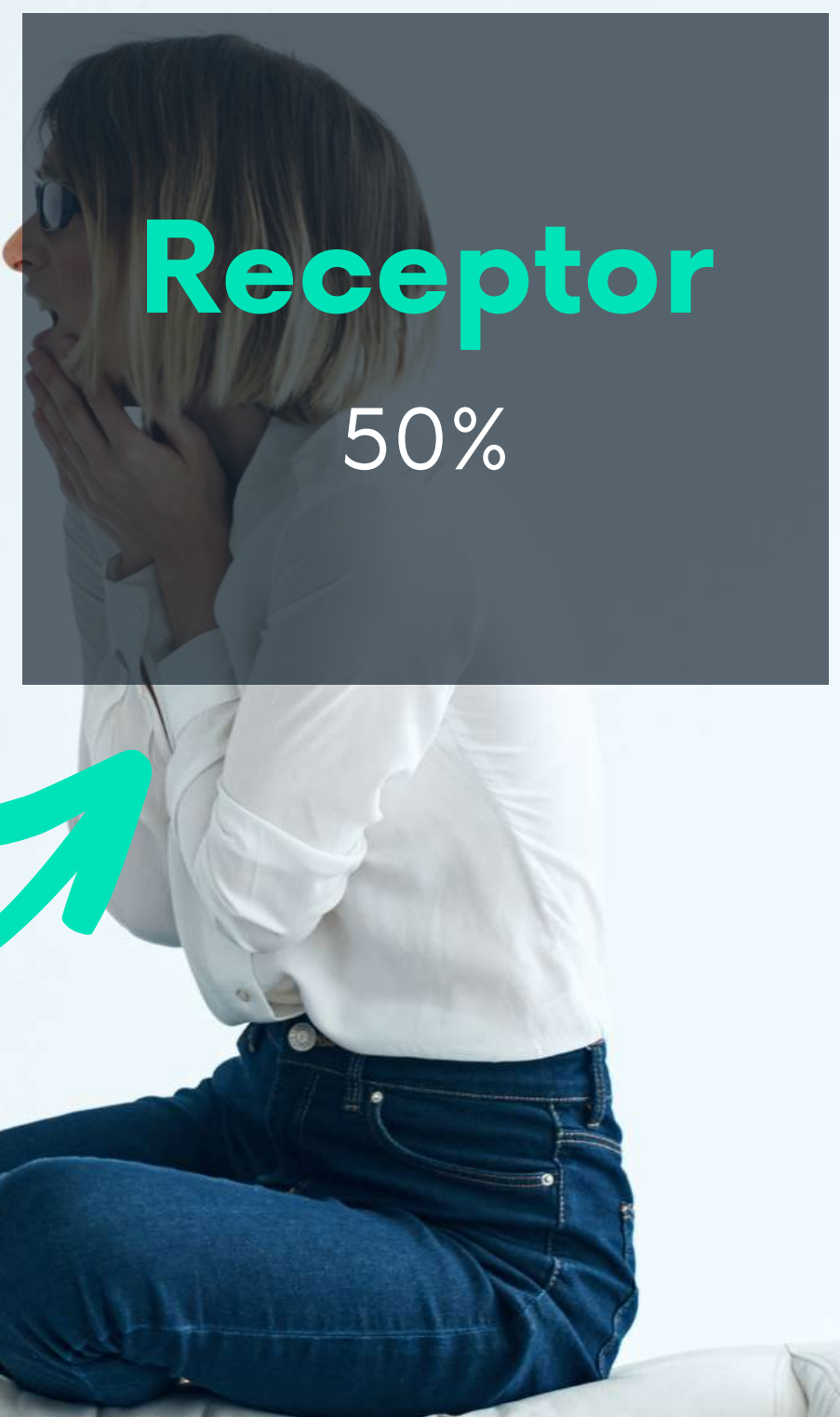
**Actitud**

**Positivismo**



**Emisor**

50%



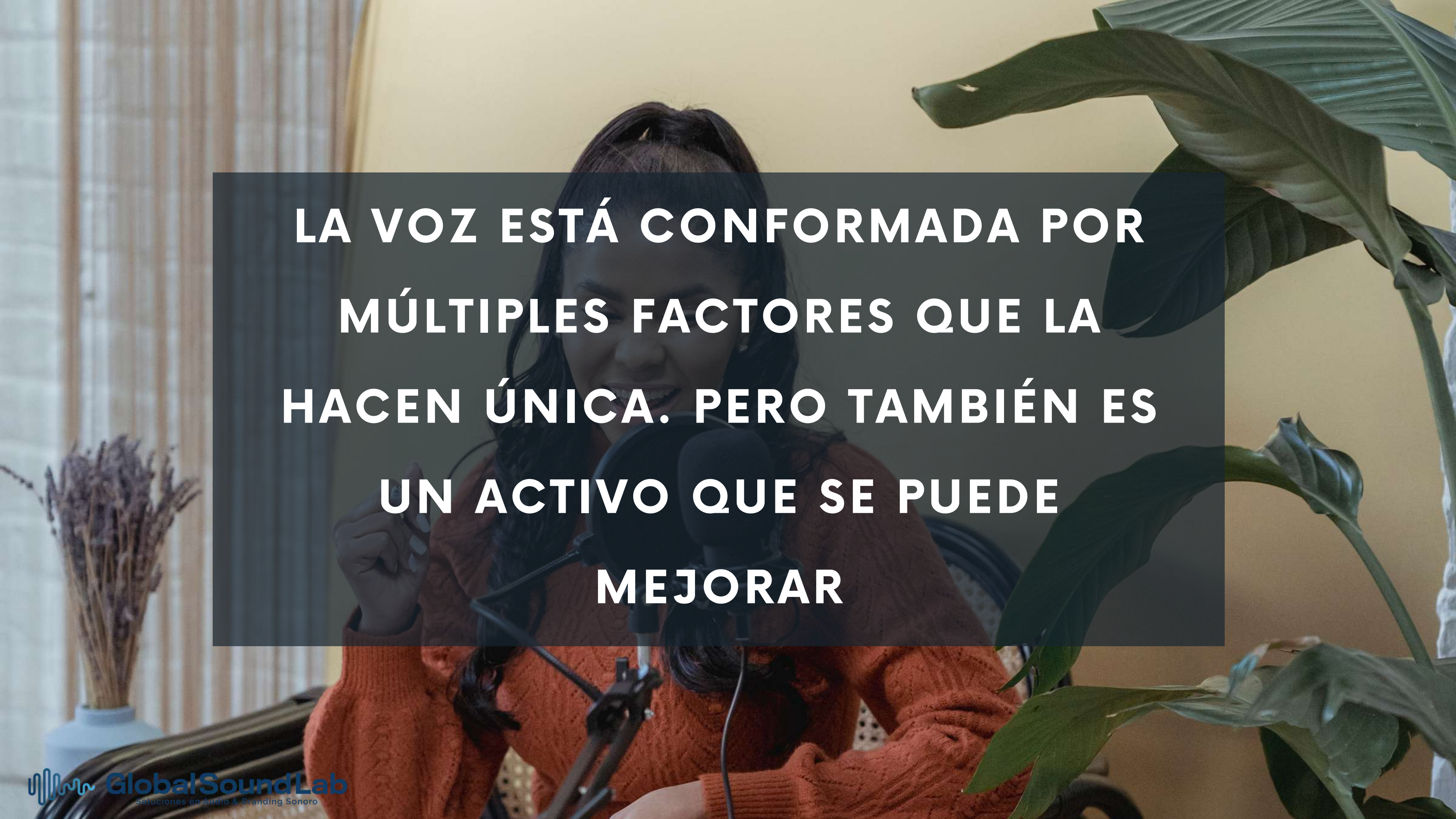
**Receptor**

50%

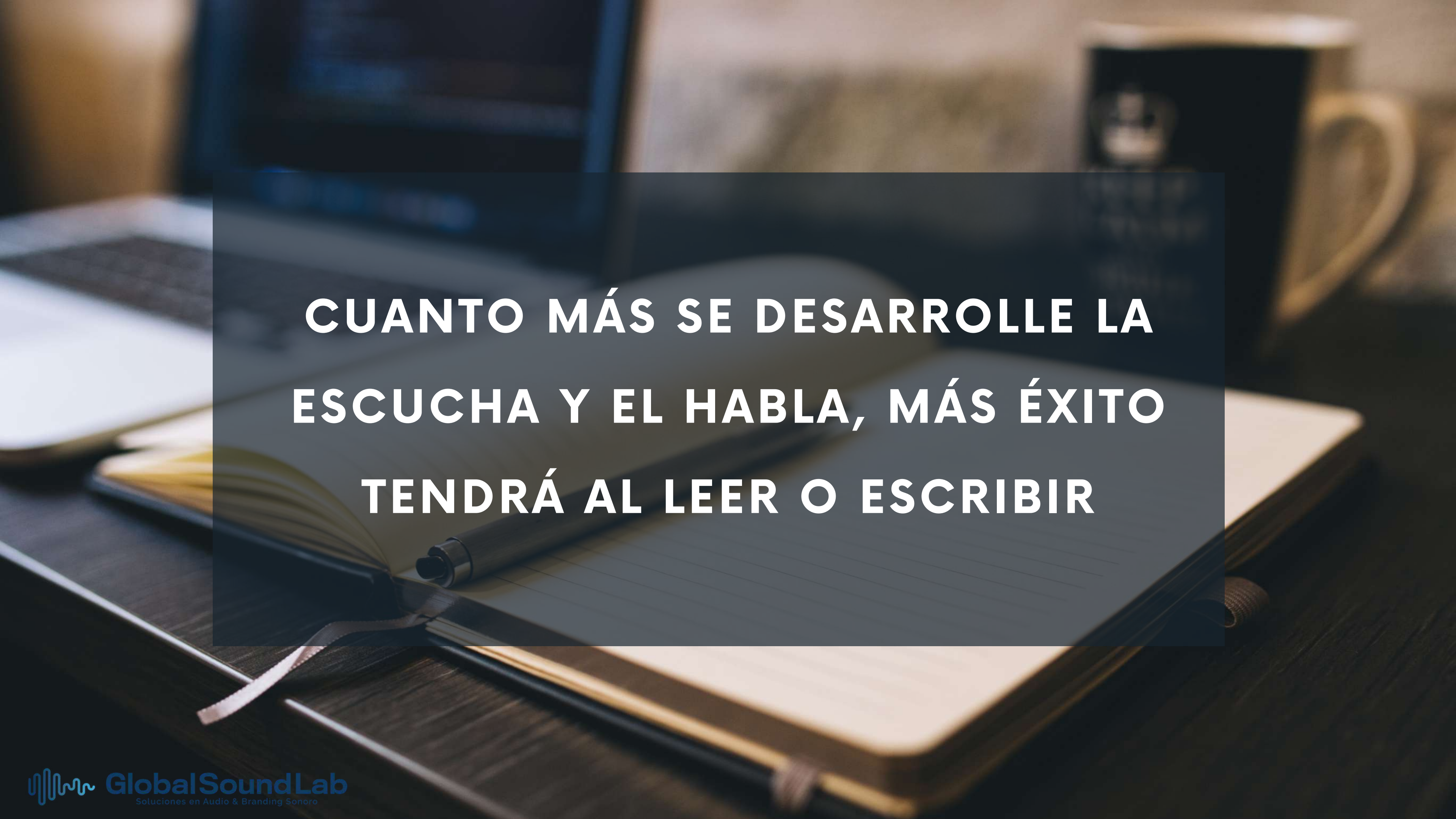


A man in a dark suit is sitting on a light-colored sofa, smiling and gesturing towards a tablet he is holding. Two women are sitting across from him, looking at the tablet. The background is a bright, modern office or meeting room with a window and a potted plant.

**VENDER DE FORMA ALEGRE HACE  
QUE EL CLIENTE PERCIBA QUE SE  
TRATA DE UN PRODUCTO POSITIVO**



**LA VOZ ESTÁ CONFORMADA POR  
MÚLTIPLES FACTORES QUE LA  
HACEN ÚNICA. PERO TAMBIÉN ES  
UN ACTIVO QUE SE PUEDE  
MEJORAR**

A close-up, slightly blurred photograph of a desk. In the foreground, an open notebook with lined pages is visible, with a black pen resting on it. To the left, a portion of a laptop keyboard is seen. In the background, a dark mug is partially visible. The overall lighting is warm and soft, creating a focused and studious atmosphere.

**CUANTO MÁS SE DESARROLLE LA  
ESCUCHA Y EL HABLA, MÁS ÉXITO  
TENDRÁ AL LEER O ESCRIBIR**

A woman wearing a headset is working at a desk. In the foreground, a Samson microphone is mounted on a stand. The background shows a computer monitor with a blue waveform graphic. The text is overlaid on a semi-transparent dark grey rectangle.

**CON LA ERA DIGITAL Y DEL AUDIO  
HEMOS VUELTO A OTORGAR A LA  
VOZ SU IMPORTANCIA**



**LA VOZ Y EL AUDIO NOS  
RECONECTAN CON LA  
NATURALEZA**



# BENEFICIOS DE LA TÉCNICA VOCAL


**PREVENCIÓN DE  
LESIONES**

**MAYOR CONTROL  
VOCAL**

**MAYOR EXPRESIVIDAD**

**MEJOR VOCALIZACIÓN**

**MENOR FATIGA**




**LOS BENEFICIOS DE UNA BUENA  
TÉCNICA VOCAL PARA HABLAR  
SON LOS MISMOS QUE PARA  
CANTAR**

“

**SER ES SER  
PERCIBIDO**

”

Jules Renard

A photograph of a business meeting. Several people in dark blue suits are gathered around a white table. One person is pointing at a tablet, another is writing in a notebook, and a third is holding a pen over a laptop. The table is covered with various financial documents, including a 'MONTHLY BUDGET' and a 'FINANCIAL' report with charts and graphs. A pair of glasses is also on the table. The word 'GRACIAS' is overlaid in large white letters on a dark semi-transparent rectangle in the center of the image.

# GRACIAS