LIVESTRONG

CÓMO LLEVAR A CABO UNA PRESENTACIÓN DE LIVESTRONG

La información contenida en este paquete le proporcionará las herramientas e información necesarias para planear e implementar una presentación sobre LIVESTRONG a la comunidad. Siga cada uno de estos pasos durante el planeamiento y ejecución de todas las presentaciones. Sírvase comunicarse con Promotores@LIVE**STRONG**.org si tiene alguna pregunta referente a LIVE**STRONG y a los pasos que se detallan a continuación.**

Índice

PASO 1: CÓMO IDENTIFICAR UNA OPORTUNIDAD PARA HACER UNA PRESENTACIÓN O EXPOSICIÓN (CON STAND) 4

PASO 2: CÓMO PREPARARSE PARA UNA PRESENTACIÓN O EXPOSICIÓN 6

PASO 3: CÓMO LLEVAR A CABO UNA PRESENTACIÓN O EXPOSICIÓN 7

PASO 4: CÓMO FINALIZAR Y AGRADECER A LOS PARTICIPANTES 7

APÉNDICE 9

- **LISTA DE VERIFICACIÓN DE LA PRESENTACIÓN** 10
- **CALENDARIO DE PRESENTACIONES** 11
- TEMAS DE CONVERSACIÓN PARA LA PRESENTACIÓN DE LIVE**STRONG A LA COMUNIDAD** 12
- **COMENTARIOS DEL FACILITADOR POSTERIOR AL EVENTO** 18
- **COMENTARIOS DEL PARTICIPANTE POSTERIOR AL EVENTO** 21
- **IDEAS OPCIONALES PARA LOS STANDS** 23

PASO 1: CÓMO IDENTIFICAR UNA OPORTUNIDAD PARA HACER UNA PRESENTACIÓN O EXPOSICIÓN

Las oportunidades y maneras en que usted puede compartir información acerca de LIVE**STRONG** y los servicios de navegación de LIVE**STRONG** varían según cada comunidad. Los eventos locales, tales como ferias de salud o eventos del día de la comunidad, pueden servir como métodos excepcionales para compartir los recursos de LIVE**STRONG** con otras personas. Para empezar a identificar oportunidades para dar presentaciones u ofrecer exposiciones, sírvase tomarse unos momentos para contestar las preguntas que se plantean a continuación.

- ¿A qué tipo de público espera usted llegar con su mensaje? Ejemplo: sobrevivientes de cáncer, grupos de apoyo. (Enumérelos a continuación)

  _____

  _____

  _____

  _____

- ¿Qué organizaciones o grupos cívicos, religiosos, de servicios de salud, etc. podrían estar interesados en aprender acerca de LIVESTRONG?(Enumérelos a continuación)

  _____

  _____

  _____

  _____

Ahora, haciendo uso de esta lista, comuníquese con estas organizaciones o lugares para preguntarles si existe una oportunidad para que usted pueda presentar información acerca de LIVE**STRONG**.

Con este fin, usted puede usar los siguientes temas de conversación o del texto de correo electrónico para presentarse y explicar de qué manera puede beneficiar a la comunidad una presentación de LIVE**STRONG**.

<u>Ejemplos de Temas de Conversación:</u>

Nota: Sírvase escoger la respuesta apropiada para las áreas resaltadas.

- Preséntese.
- Soy un(a) Promotor(a) certificado(a) de LIVE**STRONG, y he concluido una capacitación sobre las necesidades físicas, emocionales y cotidianas de los sobrevivientes de cáncer**.
- LIVE**STRONG** brinda apoyo gratuito, confidencial e individualizado a todas las personas que sufren de cáncer, incluyendo a sus seres queridos, amistades, profesionales de la salud o personas encargadas de atenderlas.
- Para oportunidades de presentaciones:
  - ¿Existe alguna oportunidad futura para que yo pueda presentarme en su organización y hablarles (a los sobrevivientes/profesionales de la salud/miembros) acerca de LIVE**STRONG**?

    - Si la respuesta es afirmativa, identifique la fecha y hora más convenientes, el número esperado de participantes y la principal persona de contacto de la organización con la que usted podría comunicarse para hacerle preguntas adicionales.
    - Si la respuesta es negativa, agradézcale a esa persona por su tiempo y dele su información para comunicarse con usted, por si se presenta una oportunidad en el futuro.
- Para las oportunidades de exposiciones:
    - ¿Existe alguna oportunidad futura para que yo pueda encargarme de un stand informativo y distribuir material de LIVE**STRONG de manera gratuita**?
    - Si la respuesta es afirmativa, identifique la fecha y hora del evento, si existe algún costo relacionado con el stand, qué equipo incluye el stand (mesa, sillas, etc.), el número esperado de participantes y la persona encargada de la organización con la que usted podría comunicarse para hacerle preguntas adicionales.
    - Si la respuesta es negativa, agradézcale a esa persona por su tiempo y dile su información para comunicarse con usted, por si se presenta una oportunidad en el futuro.

Ejemplo de Correo Electrónico

Estimado/a_____:

Mi nombre es _____ y soy un(a) Promotor(a) certificado(a) de LIVE**STRONG, que ha concluido una capacitación de diez horas sobre las necesidades físicas, emocionales y cotidianas de los sobrevivientes de cáncer.**

LIVE**STRONG** brinda apoyo gratuito, confidencial e individualizado a todas las personas que sufren de cáncer, incluyendo a sus seres queridos, sus amigos, profesionales de la salud o personas encargadas de atenderlas. Como Promotor(a) de LIVE**STRONG**, es importante que informe a mi comunidad acerca de estos valiosos recursos y cómo LIVE**STRONG** puede ayudar a cualquier persona en cualquier momento durante su experiencia de padecer cáncer, mediante apoyo gratuito y confidencial a través de servicios educativos, de derivaciones médicas y consejería.

Con el fin de compartir esta información con otras personas, le escribo para expresarle mi interés en llevar a cabo una presentación/ exposición en su organización/evento. ¿Sería tan amable de informarme si hay alguna fecha u hora futura en la que pueda presentar información a sus (sobrevivientes/profesionales de la salud/miembros) acerca de LIVE**STRONG**?

Gracias por su tiempo, y quedo a la espera de su pronta respuesta.

Atentamente,

Su Nombre

PASO 2: CÓMO PREPARARSE PARA UNA PRESENTACIÓN O EXPOSICIÓN

Ahora que usted ha logrado programar una oportunidad para promover a LIVE**STRONG**, es importante ocuparse de los detalles para asegurarse de que su presentación sea exitosa.

1) Independientemente del tipo de presentación, usted necesitará obtener la siguiente información a través de la persona encargada de la organización:
   - Número esperado de participantes
   - Tipo de presentación que solicita el grupo:
     - Formal (presentación completa con PowerPoint)
     - Informal (versión modificada o abreviada de la presentación con o sin PowerPoint)
     - Presencia de un stand
   - Equipos audiovisuales disponibles (computadora, proyector, écran y micrófono), de ser necesario
   - Equipo para el stand, tales como mesa y sillas, de ser necesario.
   - Hora de llegada y salida (asegúrese de incluir tiempo para armar y desarmar la presentación)
   - Idioma de la presentación (inglés o español)

2) Luego de reunir esta información, le agradeceremos comunicarase con LIVE**STRONG** **para solicitar la información requerida**. Con el fin de darnos tiempo suficiente para surtir y enviarle los folletos solicitados, sírvase hacer el pedido tres semanas antes del evento como mínimo.

   La información necesariase basa en el tipo de presentación:

- <u>Presentaciones con stand</u>
  - Folletos de los Servicios de Navegación de LIVE**STRONG***
  - Pulseras de LIVE**STRONG***
- <u>Presentación a un grupo de sobrevivientes de cáncer</u>
  - Paquetes para Sobrevivientes**
  - Pulseras de LIVE**STRONG***
  - Encuestas a los Participantes (incluidas en el Apéndice)
- <u>Presentaciones a grupos interesados en el Programa de Capacitación para Promotores</u>
  - Folletos del Programa para Promotores y/o Folletos de LIVESTRONG para Proveedores de Servicios de Salud*
  - Pulseras de LIVE**STRONG***
  - Encuestas a los Participantes (incluidas en el Apéndice)
- <u>Presentaciones a profesionales de la salud</u>
  - Folletos del Programa para Promotores y/o Folletos de LIVESTRONG para Profesionales de la Salud*
  - Pulseras de LIVE**STRONG***
  - Encuestas a los Participantes (incluidas en el Apéndice)

*Favor de comunicarse con: Promotores@LIVE**STRONG**.org para solicitar estos artículos
Este paquete puede solicitarse en línea en: http://www.LIVESTRONG**.org/RecibaAyuda

NOTA: L*os presentadores internacionales* deben solicitar la información con seis semanas de anticipación y pueden pedir un máximo de cinco artículos. Sírvase solicitar los documentos en formato electrónico (PDFs) para las cantidades adicionales.

3) Favor de informar a LIVE**STRONG** acerca de su(s) presentación(ones), llenando el cuadro de programación incluido en el Apéndice.

4) Revise las diapositivas y temas de conversación de LIVESTRONG 101.

5) Antes del evento, por favor llene la Lista de Verificación de la Presentación incluida en el Apéndice.

PASO 3: CÓMO LLEVAR A CABO UNA PRESENTACIÓN O EXPOSICIÓN

Sírvase llegar puntualmente el día de la presentación o exposición con stand, y, de ser necesario, programe tiempo adicional para conversar con el anfitrión/la anfitriona sobre cualquier tema logístico de último minuto.

Para las Presentaciones:

- Si va a usar PowerPoint, sírvase entregar al anfitrión/a la anfitriona el archivo de la presentación guardado en una computadora, USB o CD/DVD.
- Informe al anfitrión/a la anfitriona sobre las encuestas a los participantes, y determine el momento más apropiado para distribuir y recolectar las encuestas.
- Hable de manera lenta y segura. (¡Lo hará estupendamente bien!)
- Al finalizar la presentación, tómese el tiempo necesario para responder las preguntas de los participantes.
- Distribuya la información de LIVE**STRONG**.
- Distribuya y recolecte las encuestas en el momento apropiado.

Para las Exposiciones:

- Arme el stand y muestre la información y los folletos de LIVE**STRONG**.
- Salude cordialmente a los participantes y comparta información acerca de LIVE**STRONG** y los Servicios de Navegación de LIVE**STRONG**.
- Al finalizar la exposición, desarme el stand y guarde toda la información restante.

PASO 4: CÓMO FINALIZAR Y AGRADECER A LOS PARTICIPANTES

¡Felicitaciones! Usted ha llevado a cabo una exitosa presentación o exposición de LIVE**STRONG**. Ahora que dejó atrás el trabajo arduo, es importante que se tome un tiempo

para agradecer al anfitrión/a la anfitriona y, si fuera posible, a las personas a las que se dirigió durante el evento.

Tómese el tiempo necesario para llenar la Encuesta para el Facilitador incluida en el Apéndice, y envíela a LIVESTRONG junto con las encuestas a los participantes, por correo, correo electrónico o fax:

LIVE**STRONG**
ATTN: Promotores Program
2201 East Sixth Street
Austin, Texas 78702
Promotores@LIVE**STRONG**.org
Fax: 512-236-8482

Gracias por representar a LIVE**STRONG** en su comunidad y por su compromiso en la lucha contra el cáncer.

APÉNDICE

LISTA DE VERIFICACIÓN DE LA PRESENTACIÓN

Cómo Prepararse para la Presentación

- ☐ Identifique la oportunidad para hacer una presentación/ exposición
- ☐ Confirme la fecha, hora y número esperado de participantes
- ☐ Vea la Presentación de LIVE**STRONG 101**
- ☐ Revise los temas de conversación
- ☐ Practique la presentación/temas de conversación
- ☐ Confirme la disponibilidad de equipos audiovisuales (si fuera pertinente)
- ☐ Llene y envíe a LIVE**STRONG** el Cuadro de Programación
- ☐ Solicite el material de LIVESTRONG que necesite
- ☐ Imprima copias de los Formularios de Evaluación de Participantes (si fuera pertinente)
- ☐ Guarde la presentación de LIVE**STRONG** en su computadora, USB o CD/DVD (si fuera pertinente)

Cómo Finalizar la Presentación

- ☐ Agradezca al anfitrión/a la anfitriona y, si fuera posible, a los participantes
- ☐ Llene el Formulario de Evaluación del Facilitador
- ☐ Envíe a LIVE**STRONG** los formularios llenados de Evaluación del Facilitador y los Participantes

CALENDARIO DE PRESENTACIONES

Por favor devuelva a LIVESTRONG el cuadro llenado, como mínimo, dos semanas antes de su presentación/exposición con stand.

Nombre del Grupo de la Presentación	Fecha de la Presentación	Hora de la Presentación	Duración de la Presentación	Fecha en la cual confirmó la Participacion	Número de Participantes	Idioma de la Presentación
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				
	___/___/_____	____:____ (AM/PM)				

TEMAS DE CONVERSACIÓN PARA LA PRESENTACIÓN DE LIVE**STRONG A LA COMUNIDAD**

LIVE**STRONG** ha ideado los siguientes temas de conversación y un resumen para complementar su presentación de LIVE**STRONG**.

Entre los temas de conversación, usted encontrará sugerencias para empezar un diálogo con los participantes. Estas oportunidades de diálogo están marcadas con una☆.

Le sugerimos añadir su personalidad a la presentación y a seguir el diálogo de los participantes, pero le pedimos que se ciña al contenido de la presentación.

Si tiene alguna pregunta, por favor de comunicarse con: Promotores@LIVE**STRONG**.org.

Presentación de LIVE**STRONG** a la Comunidad
Temas de Conversación para los Promotores

Diapositiva de Introducción

- Hola, me llamo … [nombre y razón por la cual usted hace la presentación]
- Como Promotor(a) certificado(a) de LIVE**STRONG, me encargo de relacionar a las personas con** LIVE**STRONG, y soy parte de una red de más de quinientos** Promotores en todo el país. También ayudo a distribuir información de LIVE**STRONG** a las organizaciones comunitarias.
- Hoy deseo contarles sobre LIVE**STRONG**, nuestra historia y nuestra cultura, y la manera en que LIVE**STRONG** ayuda a las personas que sufren de cáncer.
- Como verán, existen muchas maneras en las que LIVE**STRONG** brinda apoyo y recursos contra el cáncer.

Diapositiva: Manifiesto

- El Manifiesto de LIVE**STRONG** explica a qué se dedica la organización. Es su declaración de principios.

Diapositiva: Partes del Manifiesto

- Veamos algunas partes del Manifiesto:
    - "La unión hace la fuerza. El conocimiento es poder. La actitud lo es todo". Éste es el mantra de LIVE**STRONG y, a través de esta presentación, ustedes conocerán las maneras en que LIVESTRONG apoya esta misión a través de recursos para los sobrevivientes de cáncer.**

- "Cómo armarse de valor para pedir una segunda opinión; y una tercera o cuarta, de ser necesario". A menudo, no le hacemos preguntas a nuestro doctor, pero ése es nuestro derecho, y LIVE**STRONG** puede ayudarlos a formular las preguntas correctas acerca de su experiencia de padecer cáncer, para asegurarse de que ustedes o sus familiares estén recibiendo la mejor atención posible.
- "Nos ocupamos de los temas prácticos". Nos ocupamos de ayudar a las personas con los problemas cotidianos que algunas veces pueden convertirse en los más grandes desafíos que plantea el cáncer.

☆ **SUGERENCIA PARA CONVERSACIÓN: ¿Cuáles son las partes del Manifiesto que más les llama la atención**? *(Nota para el presentador: permita que las personas lean el Manifiesto durante unos minutos y compartan sus pensamientos. De ser necesario, dele animos al grupo leyendo afirmaciones del Manifiesto y preguntándoles qué significado tienen para ellos.)*

PENSAMIENTO TRANSICIONAL: *(Nota para el presentador: Antes de pasar a la siguiente diapositiva, usted puede hacer una transición a la historia de LIVE**STRONG, diciendo**…)* ¿Cómo llegó LIVE**STRONG** al Manifiesto? Les contaré cómo se inició LIVE**STRONG**.

Diapositiva: Historia

- Fue fundada por el campeón de ciclismo Lance Armstrong.
- A Lance le diagnosticaron cáncer testicular avanzado el 2/10/96.
- El cáncer se había extendido a su abdomen, pulmones y cerebro.
- Lance creó la Fundación Lance Armstrong en 1997, antes de conocer su propio destino.
- La Fundación nació del deseo de ayudar a que otras personas que sufren de cáncer se conviertan en sobrevivientes, no en víctimas.
- Así como para brindar a los sobrevivientes el apoyo y los recursos que él desearía haber tenido cuando le diagnosticaron la enfermedad.
- Luego de culminar su tratamiento de cáncer, Lance ganó siete ediciones de la Vuelta a Francia.

Diapositiva: Cómo Definir a un Sobreviviente de Cáncer

LIVE**STRONG considera que una persona es un sobreviviente de cáncer desde el momento en que se le diagnostica la enfermedad** y durante el resto de su vida. También se considera sobrevivientes de cáncer a sus familiares, amigos y personas encargadas de atenderla.

☆ **SUGERENCIA PARA CONVERSACIÓN:** ¿A quién considera un sobreviviente de cáncer? *(Nota para el presentador: permita que las personas compartan sus pensamientos durante unos minutos. De ser necesario, dele animos al grupo, abriendo la conversación acerca de lo que LIVESTRONG quiere decir por sobreviviente**:** poder, esperanza, triunfo, etc.)*

Diapositiva: Obligación de los que se han Curado

- Éste fue el reto que su oncólogo, el Dr. Craig Nichols, le presentó a Lance, cuando su cáncer entró en remisión —"retribuir en algo lo recibido".

- Lance y LIVESTRONG nunca han dejado de lado esta obligación y han vivido en función de la misma hasta el día de hoy.

PENSAMIENTO TRANSICIONAL: *(Nota para el presentador: Antes de pasar a la siguiente diapositiva, usted puede hacer la transición, diciendo…)*
La pulsera amarilla que podrían estar usando es una gran parte de la historia de LIVE**STRONG**, ya que nos presentó posibilidades y oportunidades que aún hoy estamos aprovechando.

Diapositiva: Pulsera

- En 2004, Nike fabricó 5 millones de pulseras para que se vendieran a USD 1 cada una, y planeó donar1 million de dollaresdicional para celebrar la 6ta. Vuelta a Francia de Lance.
- En ese momento, nadie en la Fundación, ni el mismo Lance, pensó que alguien compraría las pulseras. LIVE**STRONG** supuso que tendrían millones de ellas acumuladas en la oficina. Es obvio que LIVE**STRONG** se equivocó.
- Hasta la fecha, se han distribuido más de 70 millones de pulseras en todo el mundo, y la pulsera amarilla es un fenómeno de recaudación de fondos.
- Es un símbolo internacional de esperanza y valentía para las personas que sufren de cáncer.
- También inspiró el cambio de nombre de la Fundación, de Fundación Lance Armstrong a LIVESTRONG, ya que las personas empezaron a referirse a nosotros por nuestra marca –LIVESTRONG– en lugar de llamarnos por nuestro nombre.
- La pulsera de LIVE**STRONG** es una imagen icónica y reconocida, incluso si las personas desconocen que está relacionada con la Fundación.
- No sólo se ha convertido en el símbolo de la supervivencia del cáncer, sino también en una mentalidad y un espíritu: VIVIR CON FUERZA (LIVE**STRONG, en inglés).**

☆ **SUGERENCIA PARA CONVERSACIÓN:** ¿Están familiarizados con la pulsera de LIVE**STRONG**? ¿Qué significa la palabra LIVE**STRONG** para ustedes? *(Nota para el presentador: permita que las personas compartan sus pensamientos durante unos minutos. De ser necesario, impulse al grupo, compartiendo lo que LIVE**STRONG significa para usted**).*

PENSAMIENTO TRANSICIONAL: *(Nota para el presentador: Antes de pasar a la siguiente diapositiva, usted puede hacer la transición, diciendo…)*
El fenómeno de la pulsera nunca desvió a LIVE**STRONG** de su enfoque de ayudar a los sobrevivientes de cáncer; simplemente amplió sus ambiciones en la lucha, pues el cáncer tiene un alcance mundial, y LIVE**STRONG también**.

Diapositiva: 28'000,000

- Hoy en día, existen 28 millones de sobrevivientes de cáncer en todo el mundo.
- El cáncer afecta a todas las personas.
- LIVE**STRONG** lucha por los sobrevivientes, sus familiares, sus amigos y las personas encargadas de atenderlos.

- En 2010, el cáncer se convirtió en la causa principal de muerte a nivel mundial, matando a más personas que el VIH/SIDA, la tuberculosis y la malaria juntos.
- Éstas son cifras y estadísticas; pero detrás de cada cifra hay una persona y una historia.
- Para el año 2030, el cáncer se incrementará en 142% en la población hispana/latina.
- LIVE**STRONG** está decidida a aligerar la carga del cáncer a nivel mundial.
- El cáncer no es una sentencia de muerte, y LIVE**STRONG** trabaja para reducir el estigma del cáncer a nivel mundial. Este año, dara animo a las personas en México a compartir la historia de su padecimiento de cáncer y a demostrar que las personas viven con cáncer y después de haberlo padecido.

☆ **SUGERENCIA PARA CONVERSACIÓN:** Si se sienten cómodos, ¿alguno de ustedes desea compartir cuál fue el impacto que el cáncer tuvo en su vida? *(Nota para el presentador: permita que las personas compartan sus pensamientos durante unos minutos. Si las personas no parecen estar dispuestas a hacerlo, tómese la libertad de compartir su historia o pase a la siguiente diapositiva).*

PENSAMIENTO TRANSICIONAL: *(Nota para el presentador: Antes de pasar a la siguiente diapositiva, usted puede hacer la transición, diciendo…)*
Ahora que conocemos más acerca de la historia de LIVE**STRONG**, hablemos acerca de cómo LIVE**STRONG** apoya a las personas que sufren de cáncer.

Diapositiva: Descripción General de los Servicios

- LIVE**STRONG** brinda servicios directos a las personas que luchan contra el cáncer, y las empodera para que actúen.
- LIVE**STRONG** brinda apoyo gratuito, confidencial e individualizado a toda persona que sufra de cáncer.

Diapositiva: Cuatro Áreas de Apoyo en la Lucha Contra el Cáncer

- LIVE**STRONG** se especializa en cuatro áreas de apoyo en la lucha contra el cáncer
    - Riesgos para la fertilidad y opciones para preservarla
    - Preocupaciones financieras, de seguros y empleo
    - Apoyo emocional
    - Inquietudes sobre tratamientos

Diapositiva: Proceso de Navegación de LIVE**STRONG**

- Se puede acceder a los servicios de LIVE**STRONG** por teléfono, en línea o en persona
- Cuando una persona se pone en contacto con LIVE**STRONG**, nuestros Navegadores derivan su situación al grupo apropiado.

Diapositiva: Material de LIVE**STRONG para la Comunidad Hispana/Latina**

- Folleto ¿Y Ahora Qué?

    - Ha sido creado específicamente para los hispanos/latinos y brinda una introducción a la supervivencia del cáncer.
    - Incluye listas de verificación para las preocupaciones posteriores al tratamiento y una lista de recursos y grupos de apoyo disponibles.
    - Está disponible sin costo alguno en: www.LIVE**STRONG**.org/brochures.

- Diario de Salud del Sobreviviente de Cáncer

    - Ayuda a los sobrevivientes de cáncer y a sus familiares a organizar y llevar un registro de sus preocupaciones.
    - Incluye ejemplos de cómo usar cada herramienta.
    - Está disponible sin costo alguno en: www.LIVE**STRONG**espanol.org

Diapositiva: Cómo Ponerse en Contacto con LIVE**STRONG**

- A nivel nacional: llamar a la línea telefónica gratuita 1-855-220-7777
- En Austin, llamar al teléfono 512-220-7777
- www.LIVESTRONG.org/get-help

Diapositiva: Caso de Estudio

- Lea el caso de estudio que se muestra en la diapositiva
- Permita que el público ayude a responder las preguntas que se presentan en la diapositiva

PENSAMIENTO TRANSICIONAL: *(Nota para el presentador: Antes de pasar a la siguiente diapositiva, usted puede hacer la transición, diciendo…)*
Aunque LIVE**STRONG** no se enfoca en un tipo específico de cáncer o en una etapa particular de tratamiento, brinda recursos dirigidos a los hispanos/latinos que sufren de cáncer.

Diapositiva: Promotores

- Los promotores son un excelente ejemplo de cómo estamos ayudando a los sobrevivientes de cáncer latinos.
- Los promotores son trabajadores de salud comunitarios.
- LIVE**STRONG** ideó una capacitación para incrementar los conocimientos y la confianza de los promotores.
- La capacitación se centra en las preocupaciones físicas, emocionales y cotidianas de los sobrevivientes de cáncer.
- Hasta la fecha, LIVE**STRONG** ha capacitado a más de quinientos promotores en todo el país.

Diapositiva: Cómo Involucrarse

- Para involucrarse con LIVE**STRONG** y la lucha contra el cáncer, ustedes pueden:

- Seguir la capacitación gratuita en línea para promotores en: LIVE**STRONG**espanol.org.
- Visitar LIVE**STRONG**espanol.org para obtener mayor información.
- Recomendar a las personas que sufren de cáncer que se pongan en contacto con LIVE**STRONG** para obtener apoyo y recursos.
- Distribuir el material de LIVE**STRONG** en aquellos lugares donde puede haber sobrevivientes de cáncer. Solicítenlos en línea en: LIVE**STRONG**espanol.org.

☆ **SUGERENCIA PARA CONVERSACIÓN:** ¿Existen otras maneras en que podamos trabajar juntos para relacionar a las personas con los recursos y el apoyo de LIVE**STRONG?** *(Nota para el presentador: permita que las personas compartan sus pensamientos durante unos minutos).*

Contenido de la Diapositiva: El futuro de LIVE**STRONG**

Últimas observaciones:

- Digo "nuestro futuro" porque LIVE**STRONG** es ustedes -es cada persona que tiene la compasión y el compromiso para hacer una diferencia en esta lucha.
- Las personas como ustedes ayudan a difundir el mensaje de LIVE**STRONG cada día**. Espero que lo que han escuchado hoy los inspire a integrarse al movimiento de LIVE**STRONG de una manera que signifique algo para ustedes.**
- ¡No teman al cáncer, peleen contra él con la ayuda de LIVE**STRONG**!

- [Preguntas y Respuestas, si fuera conveniente]

LIVESTRONG

RETROALIMENTACIÓN DEL FACILITADOR POSTERIOR AL EVENTO

Nombre:
Organización:
Lugar de la presentación:
Tipo de lugar: o Iglesia o Organización comunitaria o Colegio o Centro Comunitario: o Otros: _____
Número de participantes:
Tipo y cantidad de material distribuido: Pulseras: _____ Folletos de Navegación de LIVE**STRONG**:_____ Cancer Survivor's Health Journal (inglés): _____ Diario de Salud del Sobreviviente de Cáncer (español): _____ Folleto What's Next?: _____ Folleto ¿Y Ahora Qué?: _____ Otros:_____
¿Qué se discutió en su presentación?: (Como mínimo, usted debe brindar una descripción general de LIVE**STRONG** y su rol como Promotor(a) de LIVE**STRONG**)

Sírvase describir la retroalimentación y los comentarios de los participantes:
¿Recomendaría usted este lugar para una futura presentación?: o Sí o No o Si la respuesta es negativa, explique por qué
¿Existen recursos o apoyo adicionales de LIVE**STRONG** que pudieran haber sido de ayuda?:
¿Tiene usted alguna retroalimentación, comentarios o información adicionales que desearía compartir?

LIVESTRONG

RETROALIMENTACIÓN DEL PARTICIPANTE POSTERIOR AL EVENTO

Fecha de hoy:
Lugar de la presentación:

Sírvase calificar su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	No estoy seguro(a)	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
He aprendido algo nuevo acerca de LIVE**STRONG.**					
Entiendo cómo los servicios de navegación de LIVESTRONG para la lucha contra el cáncer proporcionan apoyo a las personas que sufren de cáncer.					
Podría recomendar los servicios de navegación de LIVE**STRONG para la lucha contra el cáncer a alguien que ha sufrido de cáncer**.					
Sé cómo acceder a los servicios de navegación de LIVE**STRONG** para la lucha contra el cáncer.					

Sírvase mencionar todas las preguntas o comentarios que tenga acerca de LIVE**STRONG** o las maneras en que podría mejorarse la presentación.

IDEAS OPCIONALES PARA LOS STANDS

He aquí algunas ideas sobre cómo representar a LIVE**STRONG e** identificar su stand de manera apropiada:

- Cubra la mesa con un mantel negro o amarillo.
- Llame más la atención hacia su stand, atando a su mesa globos amarillos y negros de helio.
- Cree un muro de homenaje en su stand: Ofrezca a los visitantes la oportunidad de honrar a sus seres queridos que son sobrevivientes de cáncer, decorando una tarjeta amarilla con las palabras "en Honor de" y/o "en Memoria de", sus nombres y un mensaje personal. Cuelgue las tarjetas en la parte delantera de la mesa o en la pared detrás de la mesa, si hubiese una superficie disponible.
- Distribuya pulseras o etiquetas autoadhesivas (*stickers*) de LIVESTRONG además del material educativo.
- Coloque un recipiente para donaciones sobre la mesa, en caso de que los visitantes al stand deseen hacer donaciones a LIVE**STRONG**.
- Vístase pulcramente y use una camisa/blusa de LIVE**STRONG**.
- Dé la bienvenida a aquellos que visitan su stand de LIVE**STRONG, para que pueda distribuir el material y responder a cualquier pregunta acerca de** LIVE**STRONG.** (Pero si usted no conoce la respuesta, está bien que diga "No lo sé" y les recomiende visitar el sitio Web: www.LIVE**STRONG**.org, para que puedan obtener mayor información.)
- ¡Sonría!