



Les gustará?

Me están
oyendo esos dos?

¿Me estoy poniendo
rojo? Creo que me
tiembla la voz...

No me pienso
levantar de la silla,
que me da miedo.

Se aburren.

¿Cómo hablar en Público?

Cuando presentamos un proyecto ante unos inversores

Adriana Rubio.





equipo humano s.l.



1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN



2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN



3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS



Fase 1. Preparación



Adriana Rubio



equipo humano s.l.

Preparación



?

¿Quién?

Nivel Cultural y Conocimientos del producto/servicio

?

¿Por qué?

Objetivo

?

¿Qué?

Contenido

?

¿Cómo?

Estilo

?

¿Dónde?

Logística

?

¿Cuándo?

Hora y duración





Reglas en la Preparación

- 1 Conocer tu público
- 2 Evitar argot muy técnico
- 3 Usar imágenes
- 4 Usar comparativas reales
- 5 Limitar la extensión teórica
- 6 Preparar notas/apuntes
- 7 Conseguir interacción y preguntas



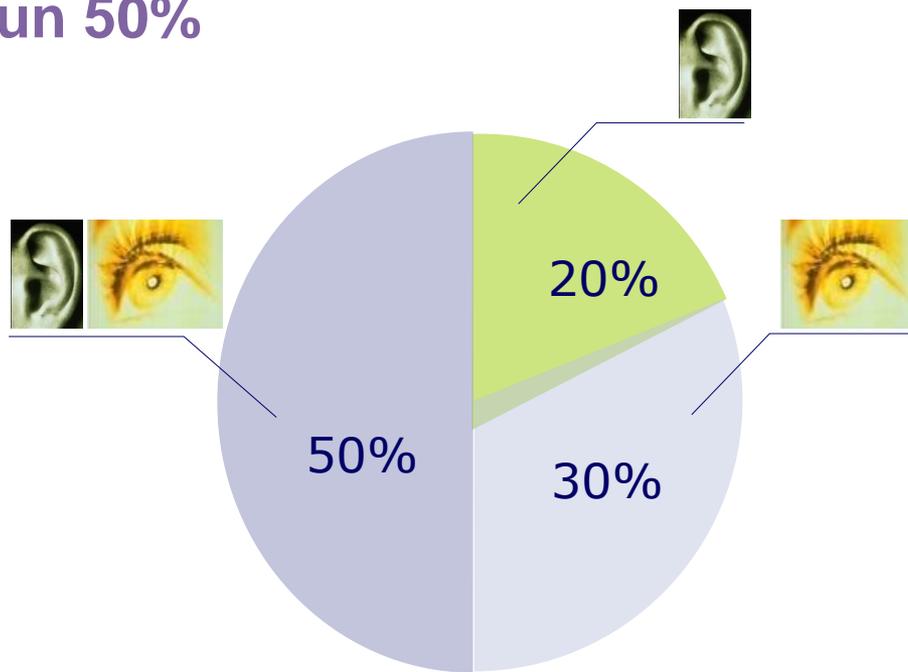


equipo humano s.l.

Medios audiovisuales

Por qué utilizar medios audiovisuales

- Retenemos un 20% de lo que oímos
- Retenemos un 30% de lo que vemos
- **Recordamos alrededor de un 50% de lo que oímos y vemos**





PowerPoint / Prezi



Las transparencias nos ayudan a:

- Obtener y
- Reforzar la
- Reducir los
- Organizar n
- Tener confi
- Ilustrar y se
- iiiPRACTIC



tra presentación





equipo humano s.l.

REGLA DE ORO



Practica
Practica
Y practica





equipo humano s.l.

Presentación persuasiva

1. Objetivo diferente
2. Preparación diferente
3. Estructura diferente
4. Comunicación diferente
5. Cierre diferente

¿En qué se dif
presentación info
presentación p





equipo humano s.l.

Presentación persuasiva

Presentación informativa

Presentación persuasiva

~~Racional~~ vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos





equipo humano s.l.

Preguntas de la audiencia

Estructura de la presentación persuasiva

- ? ¿Cómo vas a lograr mi atención?
- ? ¿Qué importancia tiene esto para mí y qué vas a decirme?
- ? ¿Cuál es tu propuesta y cómo la llevo a cabo?
- ? ¿Cómo sé que es la solución correcta?
- ? Sí, pero ... Todavía no estoy seguro
- ? ¿Qué esperas que haga yo?

Cierre de la venta



A tención

N ecesidad

S olución

V isualización

A cción

Fase 2. Ejecución



Estructura de la Presentación de información



Introducción

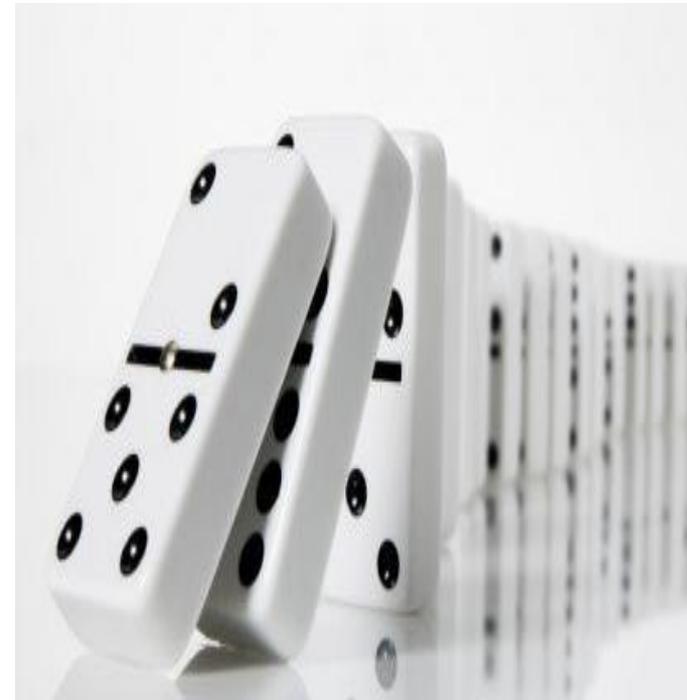
- Presentación
- Obtener la atención de la audiencia
- Definir lo que vas a decir: "Diles lo que vas a decir"

Desarrollo de ideas

- Compartir información: "Díselo"

Conclusión

- Resumir: "Diles lo que les has dicho"





equipo humano s.l.

Podio y apuntes

Técnicas para presentar desde un podio:

- 1** Proyectar la voz
- 2** Mantener el contacto visual
- 3** Mantener los pies en cemento
- 4** Gestos amplios
- 5** A un lado, no detrás
- 6** No tocar el podio





Manejo del nerviosismo

Soluciones al nerviosismo

- Práctica mucho
- Evitar bebidas y alimentos fuertes
- Ejercicios de relajación. RESPIRAR
- Establecer contacto con la audiencia
- Control de movimiento



Céntrate en
los que SÍ te
escuchan





equipo humano s.l.

RECUERDA ¿Qué he de controlar?

Se basa en cuatro puntos fundamentales:



Contacto visual y control



Proyección vocal



Movimiento de manos y brazos



Movimiento de pies y caderas





equipo humano s.l.

Ahora Tú





equipo humano s.l.

Preguntas de la audiencia

Estructura de la presentación persuasiva



¿Cómo vas a lograr mi atención?



¿Qué importancia tiene esto para mí y qué vas a decirme?



¿Cuál es tu propuesta y cómo la llevo a cabo?



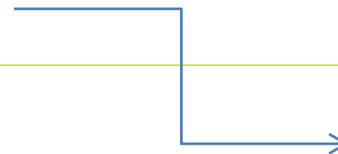
¿Cómo sé que es la solución correcta?



Sí, pero ... Todavía no estoy seguro



¿Qué esperas que haga yo?



Cierre de la venta





equipo humano s.l.

RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar



❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás



Fase 3. Conclusión y Preguntas





equipo humano s.l.

Manejo de preguntas y respuestas

1

Advierte a la audiencia

2

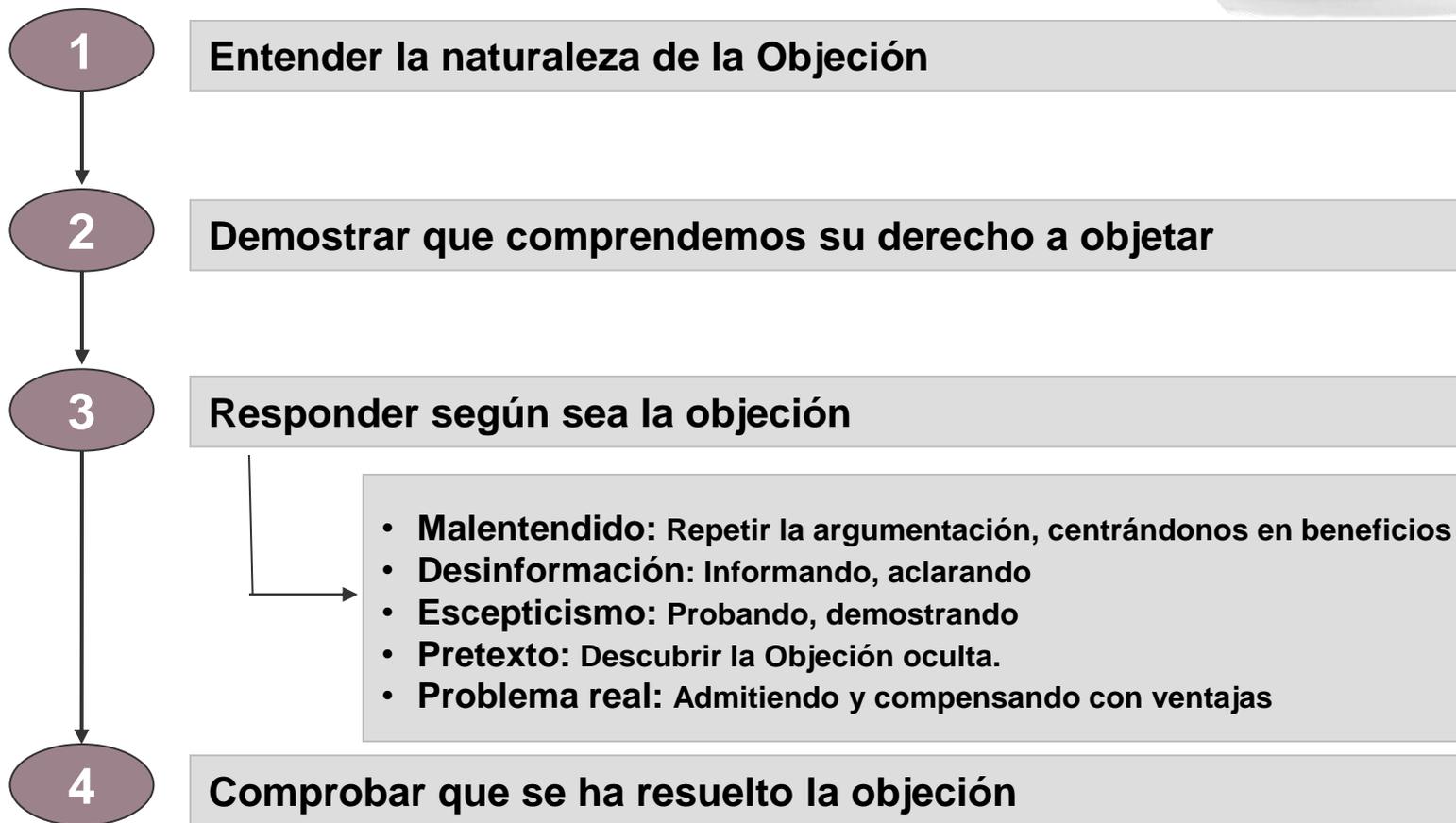
Piensa en unas preguntas



Tratamiento de Objeciones



Patrón



Manejo de audiencias difíciles

Manejar una audiencia difícil

- Anticipar las preguntas
- Revisar los puntos débiles de la presentación
- Generar confianza
- Establecer credibilidad
- Controlar las emociones
- Permanecer en la sala después de la presentación

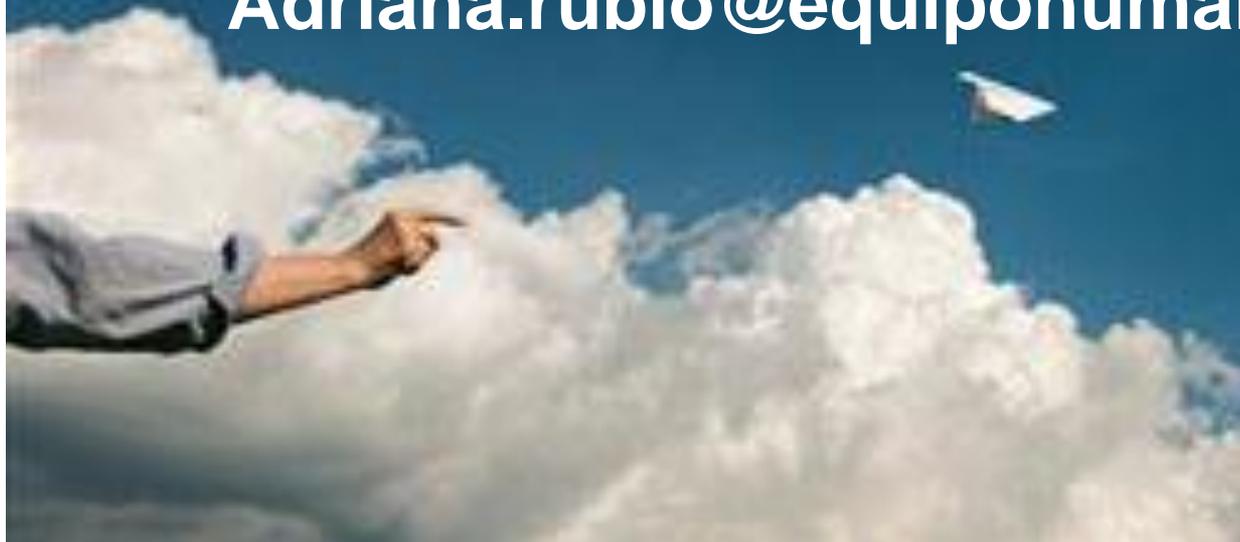




equipo humano s.l.

Ha llegado el momento esperado, y aunque todo irá bien, os deseamos mucha suerte.

Gracias por Dejarme Conocerlos
Adriana.rubio@equipohumano.net



equipohumano
Equipo Humano S.L.

