

¿Cómo hablar en Público?

Sentirse Satisfecho, y CONVENCER!!!



Adriana Rubio.
Equipo Humano





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.

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

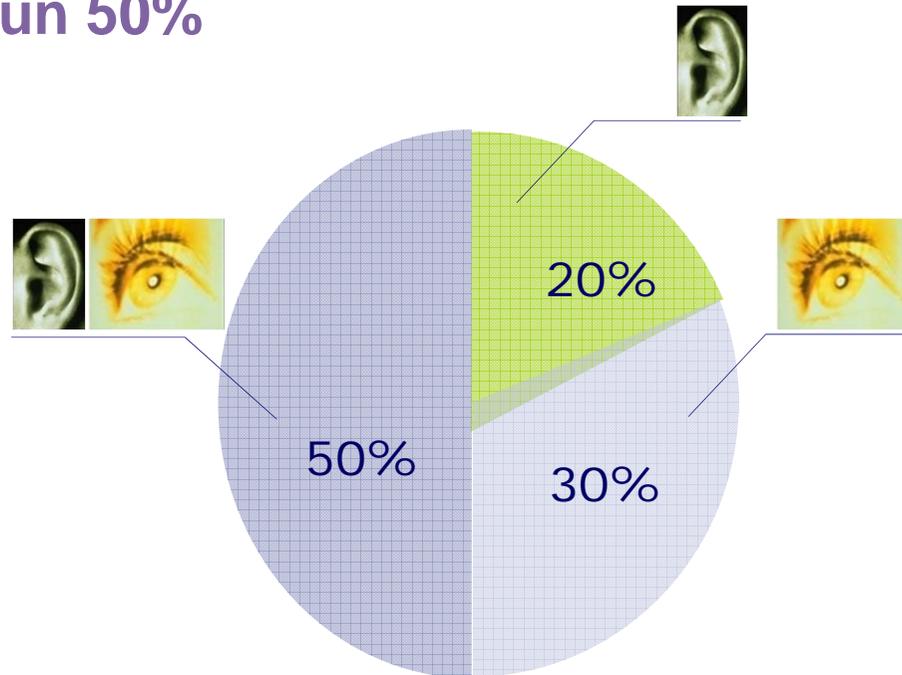


Medios audiovisuales



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 u otros sistemas de presentación...



Las transparencias nos ayudan a:

- Obtener y m...
- Reforzar las...
- Reducir los r...
- Organizar nu...
- Tener confia...
- Ilustrar y ser...
- ¡¡¡PRACTICAR!!!



de nuestra presentación





equipo humano s.l.

REGLA DE ORO



Practica Practica Y practica



Presentación persuasiva

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



Presentación persuasiva

Presentación informativa

Presentación persuasiva

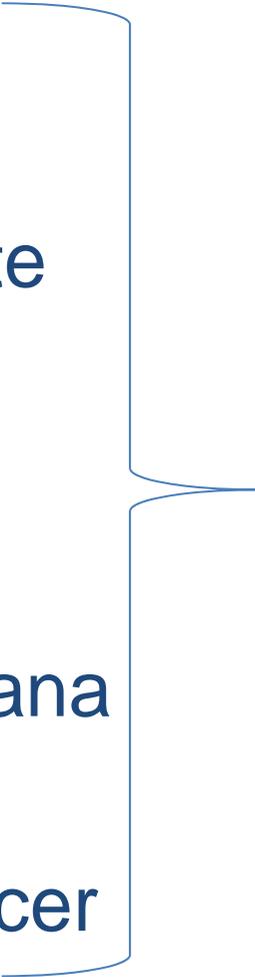
Racional vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos



Presentación persuasiva

1. Establecer credibilidad
2. Comprender al Inversor/Cliente
3. Conectar emocionalmente
4. Desarrollar relaciones gana/gana
5. Fascinar, Persuadir y Convencer



ESTRATÉGIAS





equipo humano s.l.

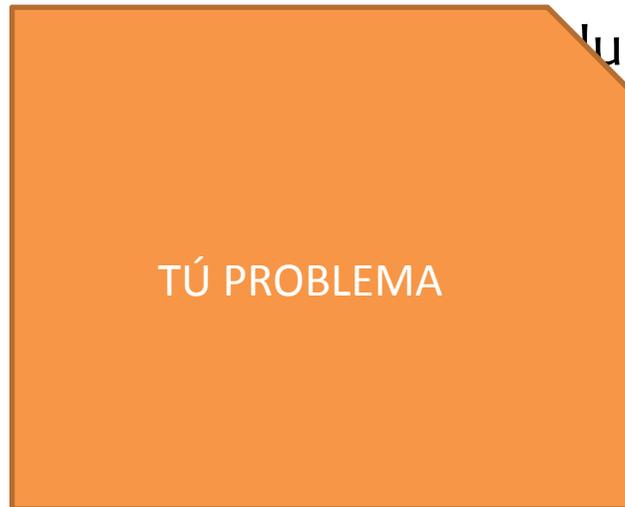
Presentación persuasiva

CARACTERÍSTICAS	VENTAJAS	BENEFICOS
¿Qué es o que contiene?	¿Qué hace o para qué sirve las características?	¿Qué beneficio nos ofrece estas ventajas?
Objetivo 2,8 (38-105mm),		
Autofoco AI		
VOSOTROS?		



Estructura de la presentación persuasiva

1. Obtener la atención de la audiencia
2. Establecer vínculos– definir el problema



Solución:

causa / causas

solución / soluciones

en humanos

ventajas



5. Atender posibles desacuerdos y objeciones
 1. Tener los argumentos de venta a las objeciones
6. Indicar los pasos a seguir que se esperan de la audiencia



A tención
N ecesidad
S olución
V isualización
A cción

Fase 2. Ejecución



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



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



RECUERDA



- Solo tú sabes lo que va a pasar

❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás

Adriana Rubio



Fase 3. Conclusión y Preguntas



Manejo de preguntas y respuestas

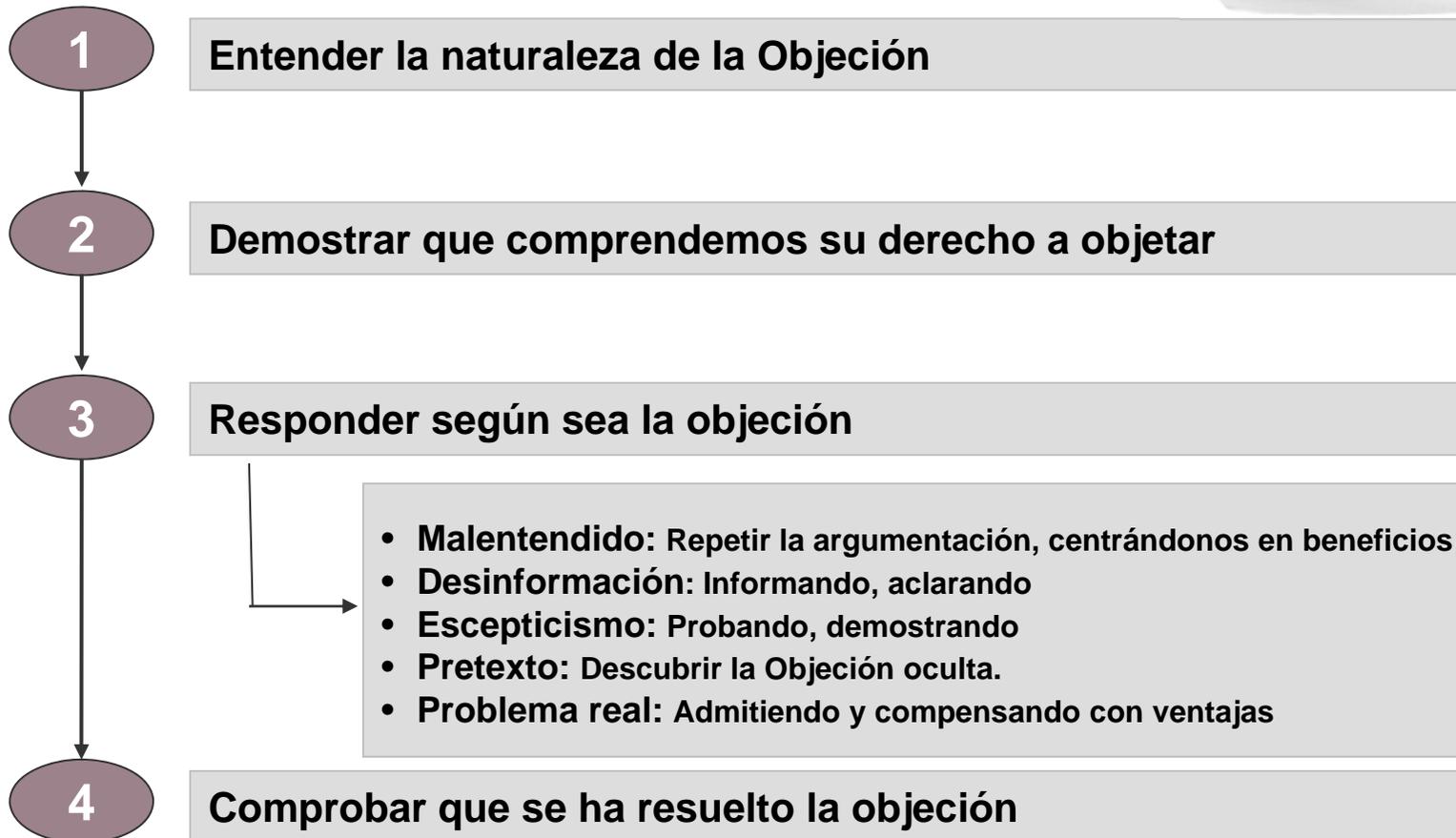
1 Advierte a la audiencia

2 Piensa en unas preguntas



Tratamiento de Objeciones

Patrón



Ahora Tú

