



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

Convencer y VENDER!

Adriana Rubio.
Equipo Humano





equipo humano s.l.

Bienvenidos

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





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



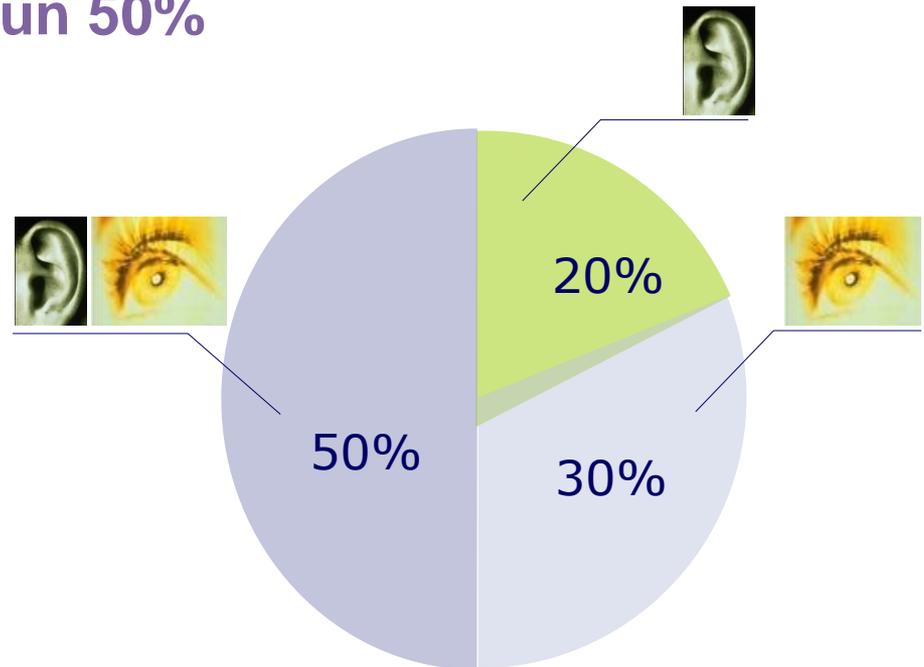


equipo humano s.l.

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**



Adriana Rubio



PowerPoint



Las transparencias nos ayudan a:

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

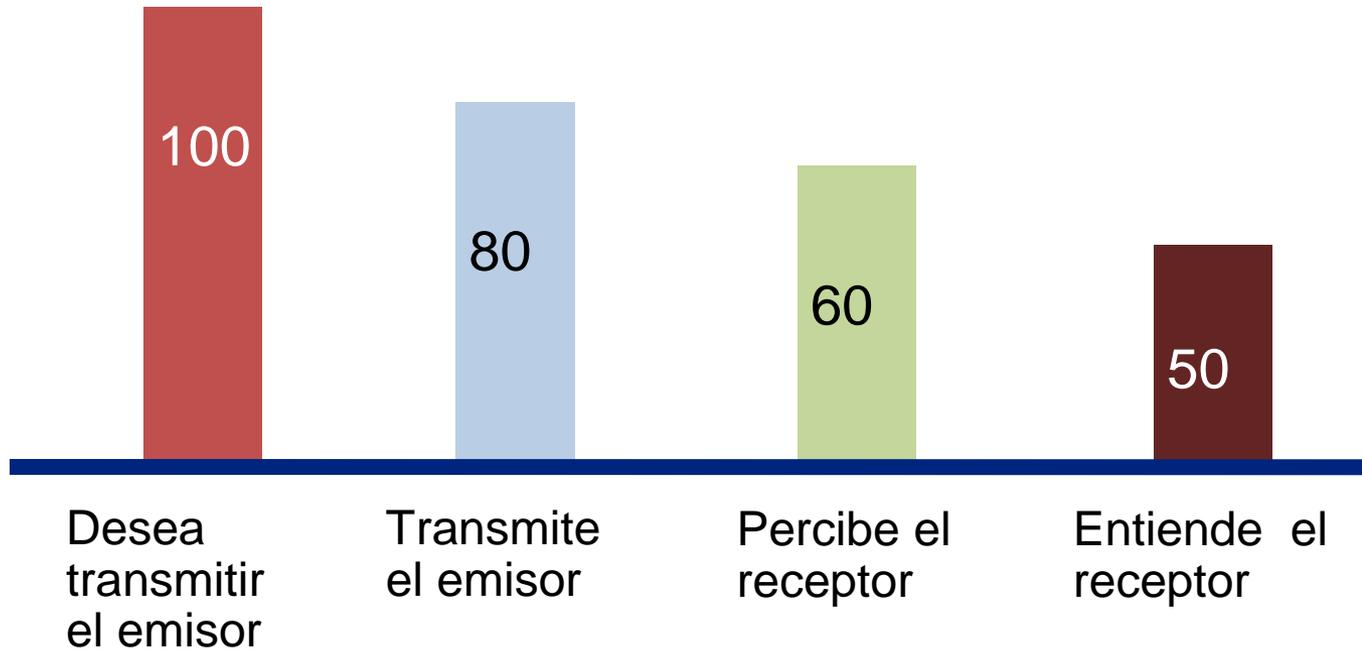


de nuestra presentación





Degradación de la comunicación



Lo importante en la comunicación no es lo que el emisor dice, sino lo que el receptor entiende





equipo humano s.l.

Medios audiovisuales



- Podemos usar el medio que queramos....
 - PPT
 - Vídeos
 - Música
 - Prezi....
 - <http://prezi.com/hgjm18z36h75/why-should-you-move-beyond-slides/>
 - <http://aulabyte.es/s2/recursos-ejemplos-20/presentaciones/prezi/31-un-ejemplo-con-prezi.html>





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

¿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





Presentación persuasiva

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

ESTRATÉGIAS





$$CP = C + F + V + B$$

➤ **DONDE:**

CP = Conocimientos del **producto** o servicio.

C = Características. Descripción de lo que es el producto

F= Funciones que el producto realiza. Es decir, esas características que funciones hacen.

V = Ventajas. En que características y mejor en que funciones somos superiores a la competencia.

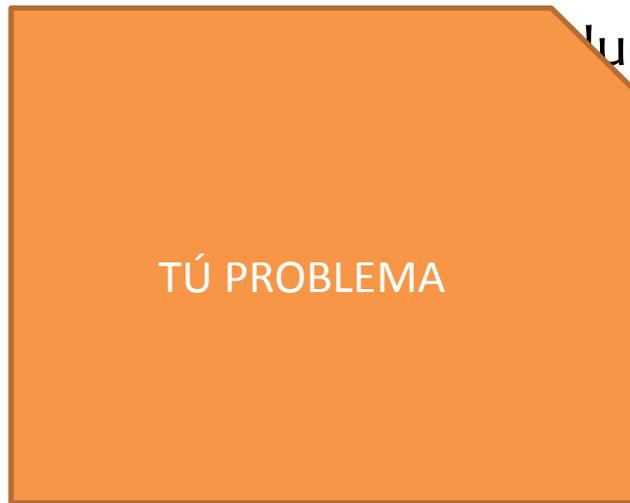
B = Beneficios. Consecuencia de lo anterior, que beneficios aportamos al cliente, desde la óptica del cliente.





Estructura de la presentación persuasiva

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



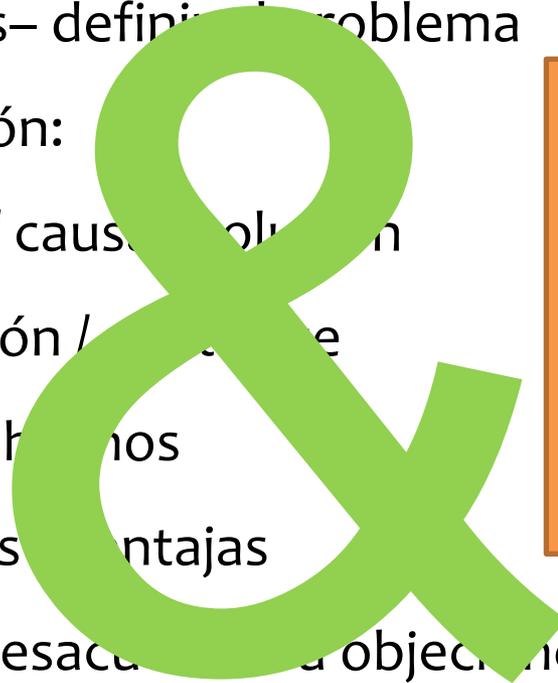
Solución:

causa / causas

solución / soluciones

beneficios

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





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





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

- Solo tú sabes lo que va a pasar



❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás

Adriana Rubio



Fase 3. Conclusión y Preguntas





equipo humano s.l.

Manejo de preguntas y respuestas

1

Advierte a la audiencia

2

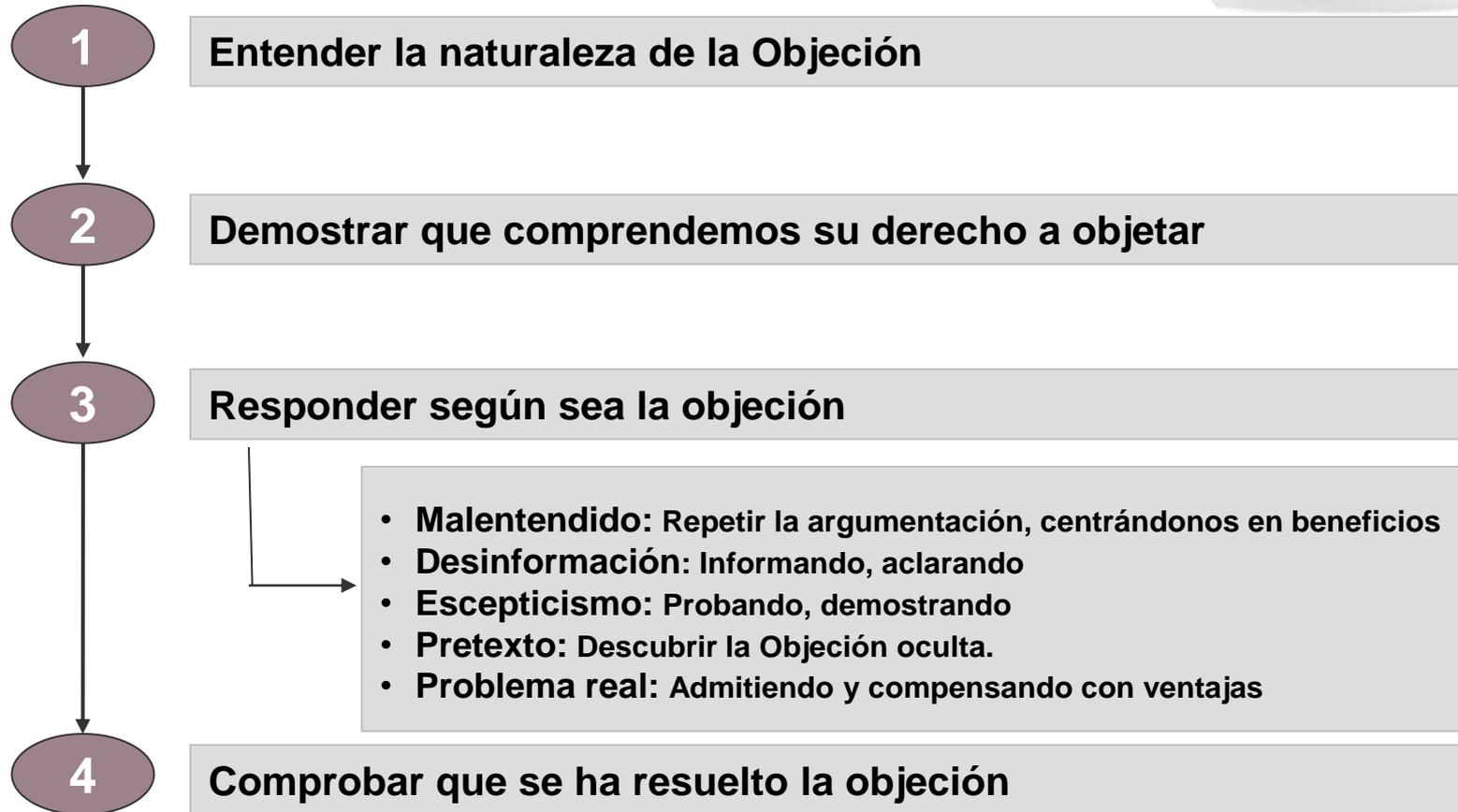
Piensa en unas preguntas



Tratamiento de Objeciones



Patrón





equipo humano s.l.

Recuerda

1. ¿quién eres?
2. ¿qué tienes?
3. ¿qué va a ganar él?
4. ¿cómo se lo vas a dar tu?

YES WE CAN

Adriana.rubio@equipohumano.net

