¿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

Preparación

?	¿Quién?	Nivel Cultural y Conocimientos del producto/servicio
?	¿Por qué?	Objetivo
?	¿Qué?	Contenido
?	¿Cómo?	Estilo
?	¿Dónde?	Logística
?	¿Cuándo?	Hora y duración

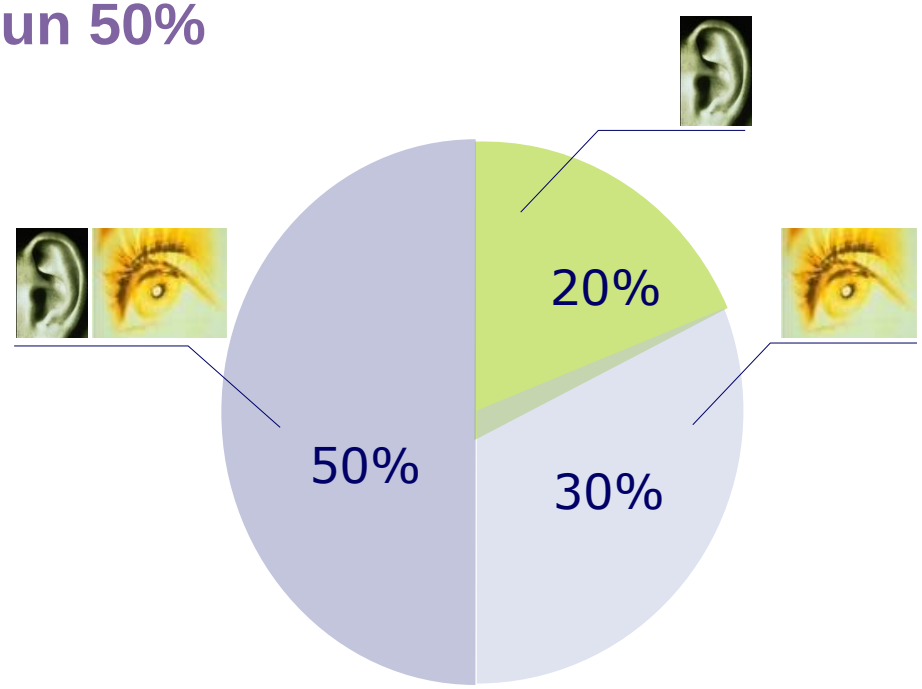
Reglas en la Preparación

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

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 r tra presentación
- Tener confi
- Ilustrar y se

- ¡¡¡PRACTIC

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 infor
presentación p

Presentación persuasiva

Presentación informativa **Presentación persuasiva**

Racional vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos

Estructura de la presentación persuasiva

Preguntas de la audiencia

? ¿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

Presentación persuasiva
ANSVA

A tención

N ecesidad

S olución

V isualización

A cción

equipo humano s.l.

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"*

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
¿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

Ahora Tú

Estructura de la presentación persuasiva

Preguntas de la audiencia

? ¿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

RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar

❖Y sino pasa…….

- Improvisa!!!

❖Solo tú lo sabrás

Fase 3.
Conclusión y Preguntas

Manejo de preguntas y respuestas

1. **Advierte a la audiencia**
2. **Piensa en unas preguntas**

Tratamiento de Objeciones

Patrón

1. **Entender la naturaleza de la Objeción**
2. **Demostrar que comprendemos su derecho a objetar**
3. **Responder según sea la objeción**
   - **Malentendido:** Repetir la argumentación, centrándonos en beneficios
   - **Desinformación:** Informando, aclarando
   - **Escepticismo:** Probando, demostrando
   - **Pretexto:** Descubrir la Objeción oculta.
   - **Problema real:** Admitiendo y compensando con ventajas
4. **Comprobar que se ha resuelto la objeción**

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.