

ESCUELA DE EMPRENDEDORES

Técnicas de comunicación para realizar

Presentaciones Eficaces

Presentaciones Eficaces



¡Todos en fila! (*)





Obstáculos de la escucha activa:

• **Procesamiento de la información**

60.000 pensamientos

Pensar 350/700 palabras/minuto

recepción y comprensión 140 palabras/minuto

Habla 125/190 palabras minuto

• **Limitación de memoria**

1ª memoria sensorial ecóica

(Desaparece en un segundo o pasa a MCP (20 sg) a MLP (si olvidada o conservada)

Conservamos ¼ de lo recibido

• **Atención selectiva**

Prestamos más atención a personas que se asemejan

Pensamientos y actitudes: problema

Tendencia a poner cara de escuchar

✓ **¿Cómo son las presentaciones actuales?**

- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback



es

- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ **¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?**
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

- **¡Prohibido LEER diapositivas!**
- **Más imágenes, menos letra**
- **Cambio de recursos (preguntas, pizarra, escribir, moverse...)**
- **Anima las diapositivas, pero anímate tú**

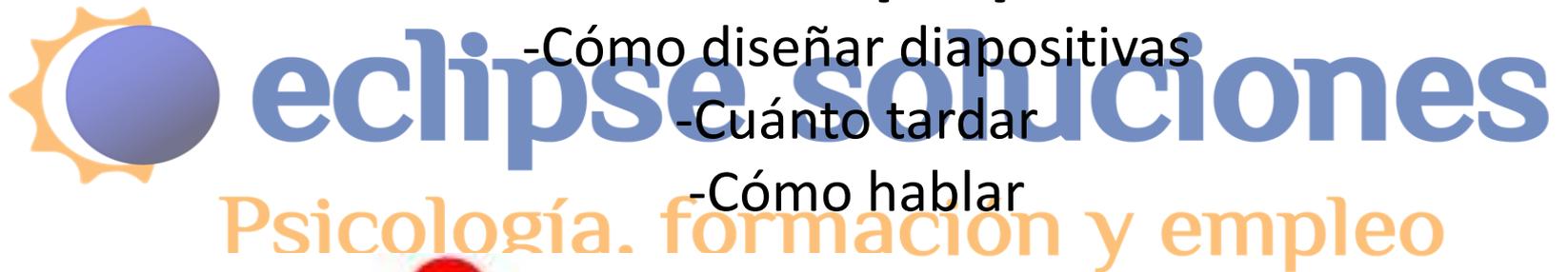
Kristin Arnold 'Tú eres el apoyo visual nº1 de cualquier presentación'

- **Comunicación**
- **PRACTICAR (ensayo, nunca improvisar)**
- **Conocer el lugar donde vas a impartir**
- **Conocer la audiencia (edad, grupo, qué saben ya...)**
- **¿Cohesión?**
- **Ser natural (formal)**
- **Realimentación (saber que nos entienden)**
- **Al finalizar preguntar qué has aprendido**

- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ **Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos**
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

¿Cuál es mi propósito?

- Cómo diseñar diapositivas
- Cuánto tardar
- Cómo hablar



- **INFORMAR**
(sin pasarnos, o más documento, anexo, preguntas al final...)
- **ENTRETENER**
(Recurrir a la personalidad, naturalidad)
- **EDUCAR**
(Provocar cambios)
- **EMOCIONAR**
- **MOTIVAR**
- **AMONESTAR** (Técnica sandwich)
- **PERSUADIR**

La audiencia



LA VENTANA JOHARI



CONOCIDO POR LOS DEMÁS

Qué se de mí mismo y me gusta revelar a los demás



PÚBLICO

No lo sé de mí pero lo saben los demás



CIEGA



DESCONOCIDO POR LOS DEMÁS

SECRETA



Lo sé pero lo oculto a los demás

DESCONOCIDA



No lo sé ni los demás tampoco



CONOCIDO POR MI



DESCONOCIDO POR MI

¿Quiénes son?

Niños vs jubilados (diseño y lenguaje: jerga o nivel)

¿Qué saben ya?

Obvio vs dar por hecho

Chistes o bromas culturales

No hablar determinados temas

Fútbol, política y religión

Grupos homogéneos, mejor

¿Por qué están ahí?

Atados silla o motivados

¿Cuántos son?

Miedo escénico proporcional a la ansiedad

¿Dónde es la presentación?

Sala grande vs pequeña: colocación

¿Tenemos los medios?

No funcionan

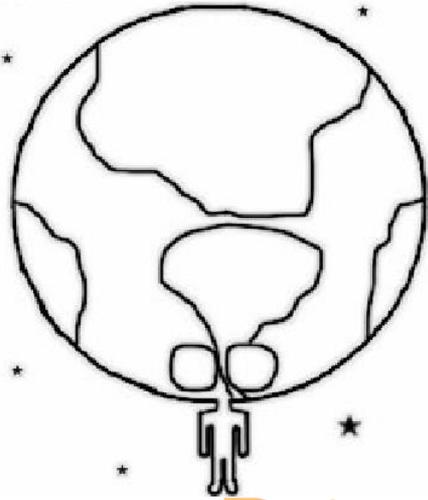
¿A qué hora es la presentación y cuánto dura?

Interés, participación



Tipos de audiencia(*)





El cabezota



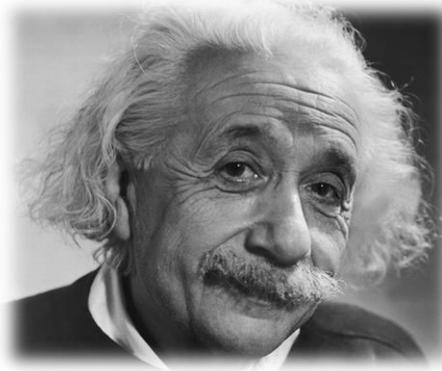
El responsable y que pone orden

lipse s nes

Psicología, formación y empleo



El tímido



El listillo



El Líder



El pasota



El payaso



El perezoso

Psicología, formación y empleo



La cotorra



El Rebelde

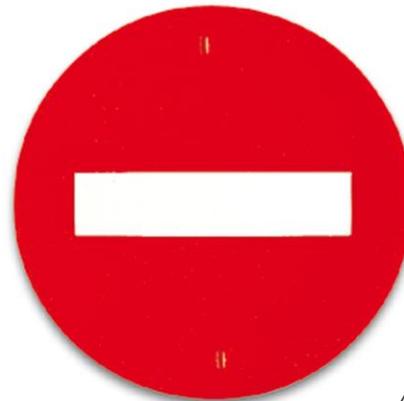


El creativo

Nuestra audiencia se despista...

Señales

 **eclipse soluciones**
Psicología



(*)



ESTOY ATENDIENDO

Asentimiento con la cabeza

Sí estoy de acuerdo, entiendo



Mantenimiento del contacto visual

Te sigo

Sentado derecho y hacia adelante

Me interesa, cuéntame más

Sonriendo

Comprometido, disfrutando de la información,

Risa y el humor

Sintonizados

Comentarios y preguntas

Con ganas de participar

Tomar notas

Con ganas de aprender y recordar

Postura relajada

A gusto



NO ATENCIÓN

Escaso contacto visual

Mi interés está disminuyendo

Cabeza sostenida por las manos

Aburrido, cansado

Movimientos en el asiento, inquietos

Ansioso, mentalmente fuera

Bostezos

Cansados, aburridos o nerviosos

Brazos y las piernas cerradas

Cerrado, no se cree lo que se está diciendo

Cabeza y mirada hacia abajo

Mentalmente en otro lugar

Recogiendo pelusa de la ropa

Esto se está poniendo aburrido

Ojos que vagan alrededor/mirada en blanco

Dime algo nuevo

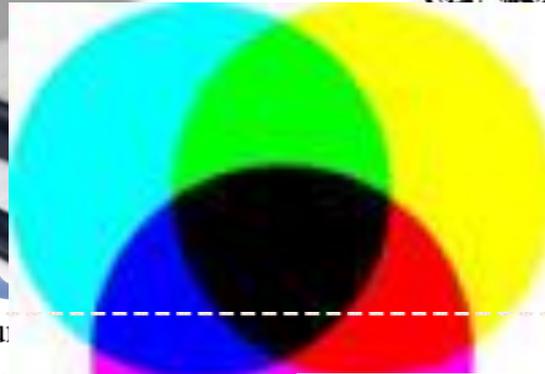
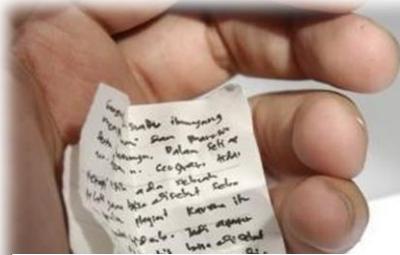


- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos

✓ **¿Cómo planificar una presentación?**

Diseño visual de una presentación

- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

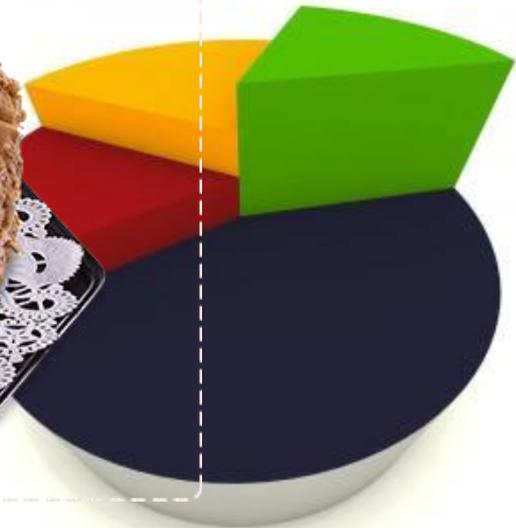


es

IAA

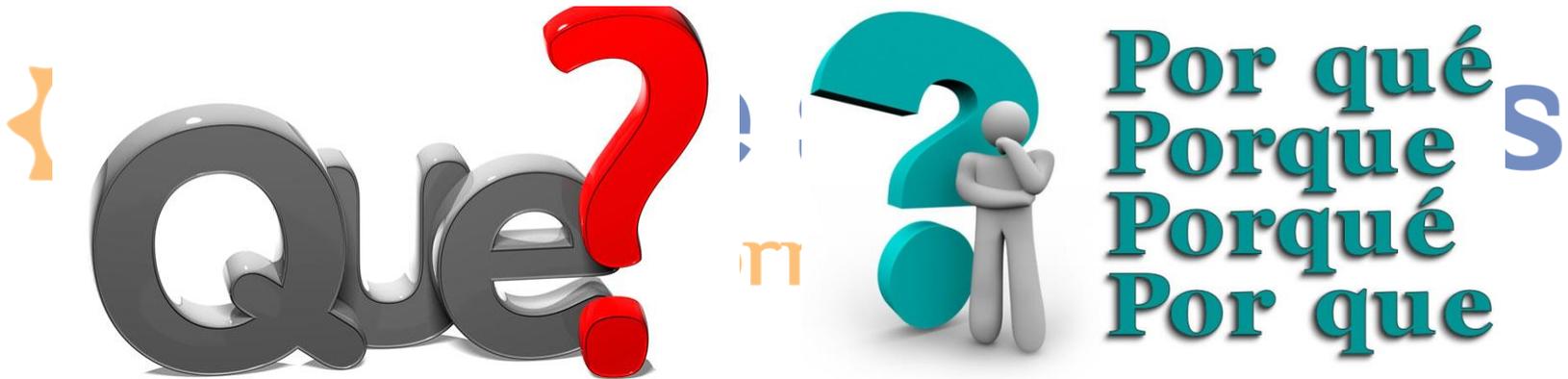
una u
ente c

muerte. El hombre de los antiguos
incipiente evolución sintió la necesidad
naturales cuyas verdaderas causas
consideraba recompensas o castigos
en su contra. Un acontecimiento v
de sequía, bien podía ser la recompensa por
el fruto de la veneración e invocación de las fuerzas naturales en



- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ **Comienzo, desarrollo y fin de una presentación**
Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

COMIENZO PRESENTACIÓN



Background

Mapear la presentación al inicio

COMIENZO PRESENTACIÓN

- No hay una segunda oportunidad para causar una primera impresión
- Efecto primacía y Efecto de recencia
- Objetivo: es que la audiencia piense que le interesa, engancharles...
- **No se debe empezar nunca:**
 - Dícúlpenn...
 - Jamás improvisar (aprender o saber primeras palabras)
 - No soy la persona más adecuada...
 - Ya sé que lo que voy a contar es aburrido...
 - Estoy muy nervioso, no os prometo nada...

- Impactar para enganchar
- Ir al grano

- **FORMAS DE COMENZAR:**

- ✓ **Dato**

- ✓ **Estadística** (El 90% de lo que cuentas, se olvida en 60 minutos)

- ✓ **Cita relevante para presentación**

- ‘10 primeras palabras más importantes que las 10.000 siguientes’ – ERMEN WILLER*

- ✓ **Pregunta**

- ✓ **Reto** (pregunta pero con respuesta no obvia para pensar...)

- ✓ **Estudio**

- ✓ **Noticia** (reciente)
- ✓ **Objeto** (cerebro, puntero, móviles...)
- ✓ **Historia** (Cuentos, historias reales...)
- ✓ **Necesidades** (averiguar de ante mano las necesidades de la audiencia.
¡Me he enterado de que vosotros...!)
- ✓ **Pausas**
- ✓ **Humor** (aunque es peligroso, depende de la confianza)

DESARROLLO PRESENTACIÓN

- 8 segundos de atención focalizada
- ¡VARIEDAD!



10 % de lo que se **lee**

20 % de lo que se **escucha**

30 % de lo que se **ve**

50 % de lo que se **ve y se escucha**

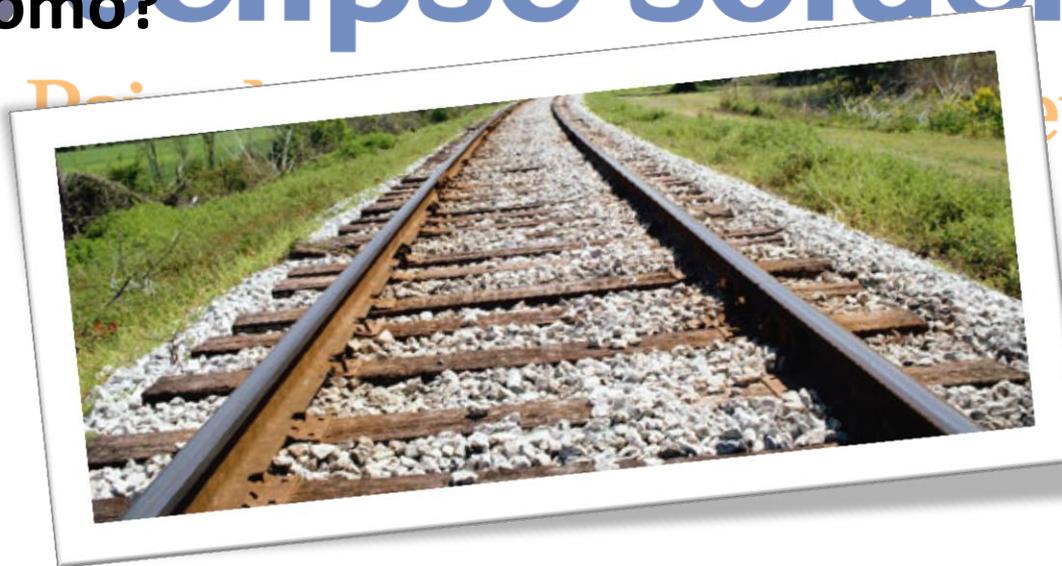
70 % de lo que se **dice y se discute**

90 % de lo que se **dice y luego se realiza**



- Algo que sea diferente a hablar, hablar, hablar...
- Salir del raíl

 **¿Cómo?** **eclipse soluciones**



empleo

- **Preguntas:** retóricas o no (Microsoft)
- **Historia:** Vivencias personales, hipotético
- **Recapitular/Resumir:** *'Hasta ahora hemos visto...'* (Reenganche a los perdidos)
- **Realimentación:** *¿Qué opináis de lo que acabo de contar?*
¿Qué os parece mejor de las 5 cosas que hemos contado...?
Anotar en un papel...(Twitter)
'Este tío es un cretino! ¿Quién ha puesto esto?'

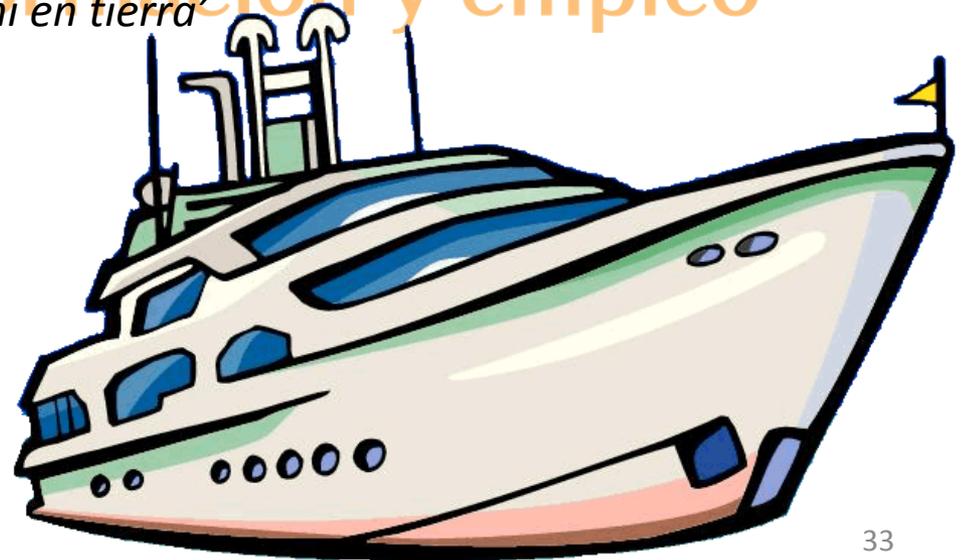
- **Debate**
- **Moverse:** *‘Que se pongan de pie...’* Movimiento físico cambia la situación. Es como volver a empezar y de descanso (Siempre con objetivo)
Ej: bailar (zona confort)
- **Objeto:** convierte lo abstracto en tangible
 - Nuevo portátil Steve Jobs: *‘Es tan fino que cabe en un sobre’*
 - 7 cajas: *1000 millones de personas en cada caja/planeta*
(1º mundo se ahorra para viajar, 3º ahorran para comprar zapatas (sandalias))



- **Demo:** (rápido, ágil y relevante)
- **Video:** Puede ser un ruptura y rompe el 'flow'
Momento de descanso
Si no está en tu ordenador, no sea online

• **Ejemplos**  **eclipse soluciones**

- **Metáfora:** *'Una presentación es como una travesía en un barco. Zarpas con todos y no hay que dejar a nadie de lado ni en tierra'*



- **Refrán**
- **Cita:** (Argumento a la autoridad, de algo que ha dicho y es relevante para el tema de la presentación)
- **Dramatización:** cocinero Jamie Oliver famoso en Reino Unido (*'esta es la cantidad de azúcar que consume un niño durante un año': carretilla*)



FINAL DE LA PRESENTACIÓN

- Que quede claro que hemos acabado (gracias o rotundidad)

 **eclipse soluciones**

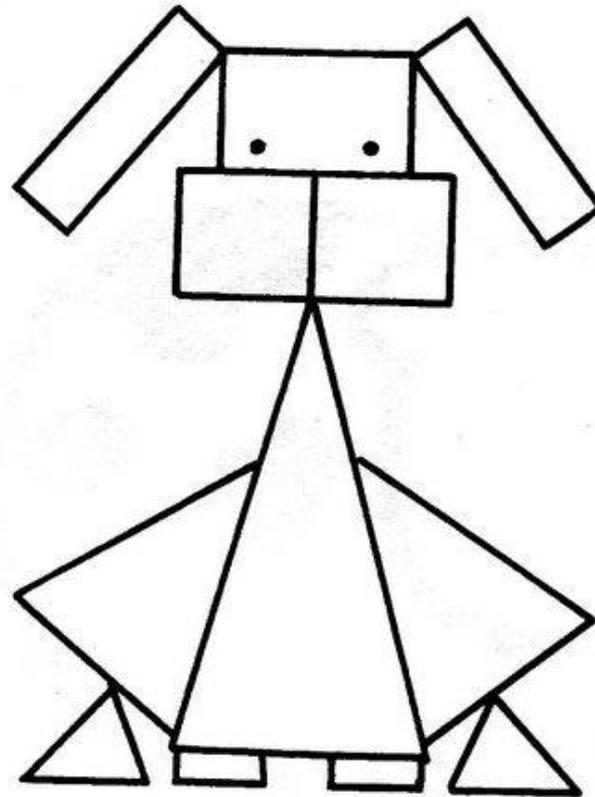


FINAL DE LA PRESENTACIÓN

- Volver al principio
- El Eco o la repetición (*¿quién domina tu mente?*)
- Cerrar con un inicio sorpresa (caja sorpresa)
- Finaliza la frase
(*Lo importante es la audiencia...Repetir mucho y decir lo importante es...*)
- Terminar con una cita
- Finalizar con qué has aprendido

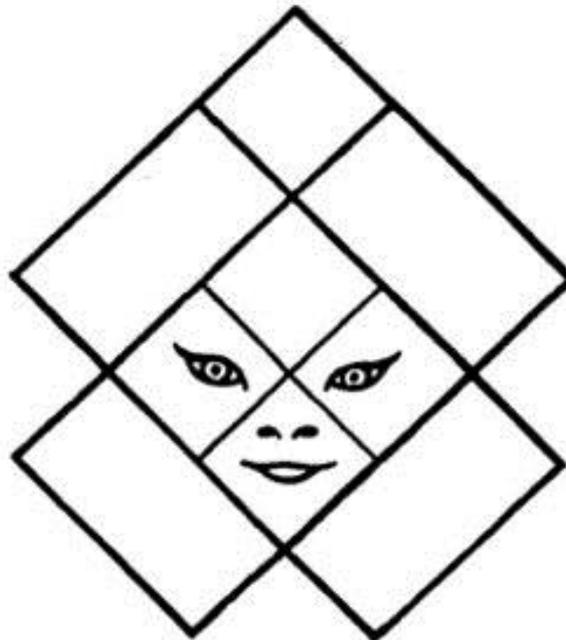
- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ **Comunicación verbal, no verbal y para-verbal.
¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?**
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

¡A ciegas! (*)

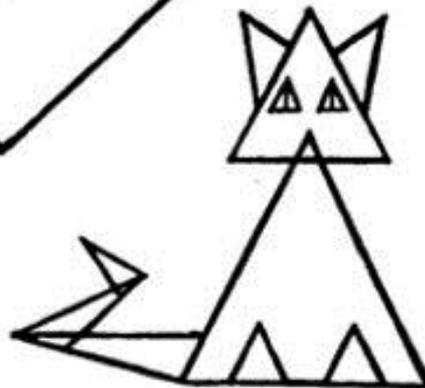


Sin preguntas, ni gestos...

**¡Ya puedes responder, hacer gestos...!
¡Eres libre!**



iones
empleo





Entre lo que pienso,
Lo que quiero decir,
Lo que creo decir,
Lo que digo,
Lo que quieres oír,
Lo que oyes,
Lo que crees entender,
Lo que quieres entender,
Lo que entiendes...

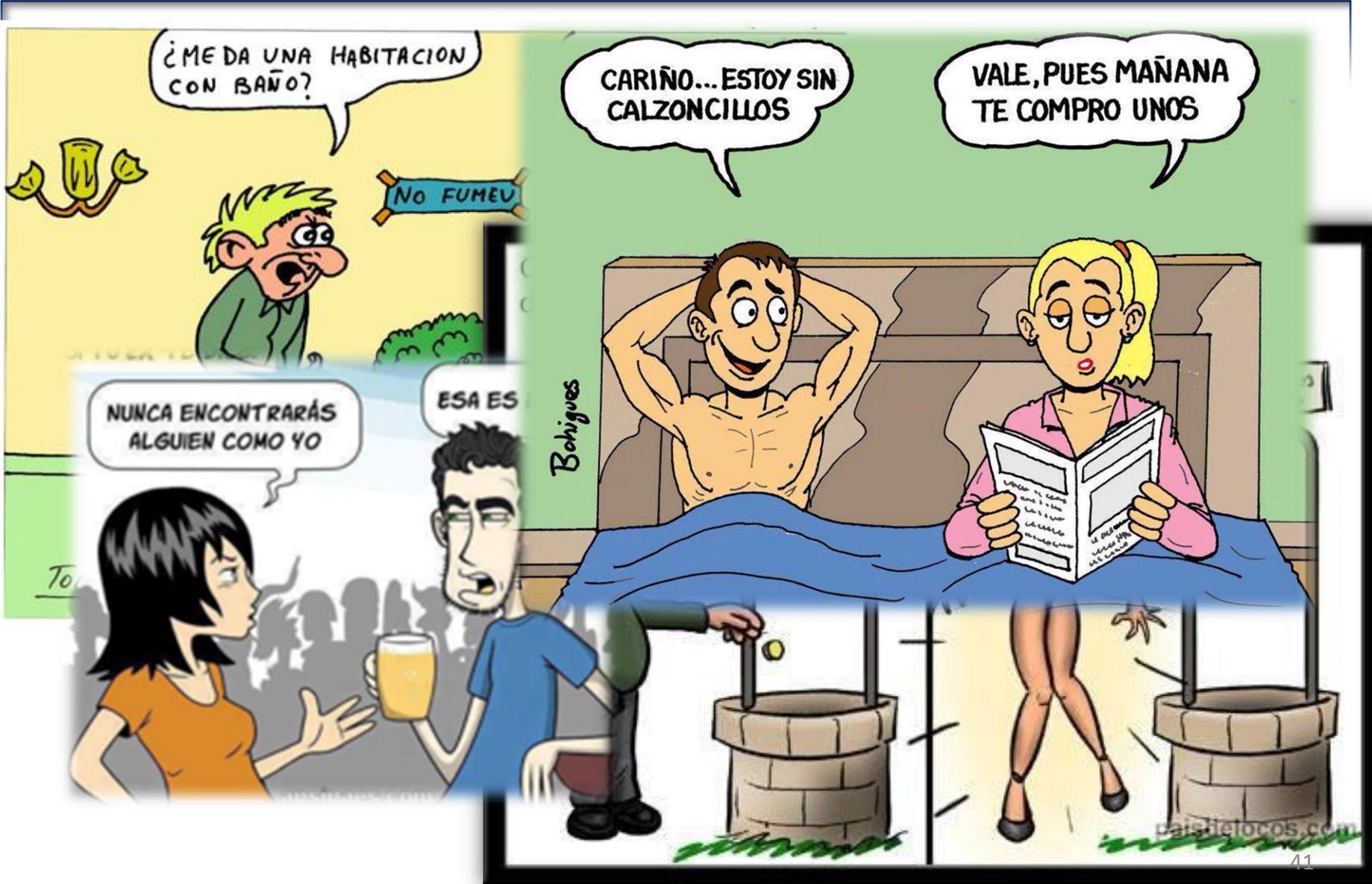


¿Comunicación?

!!! EXISTEN 9 POSIBILIDADES
DE NO ENTENDERSE !!!

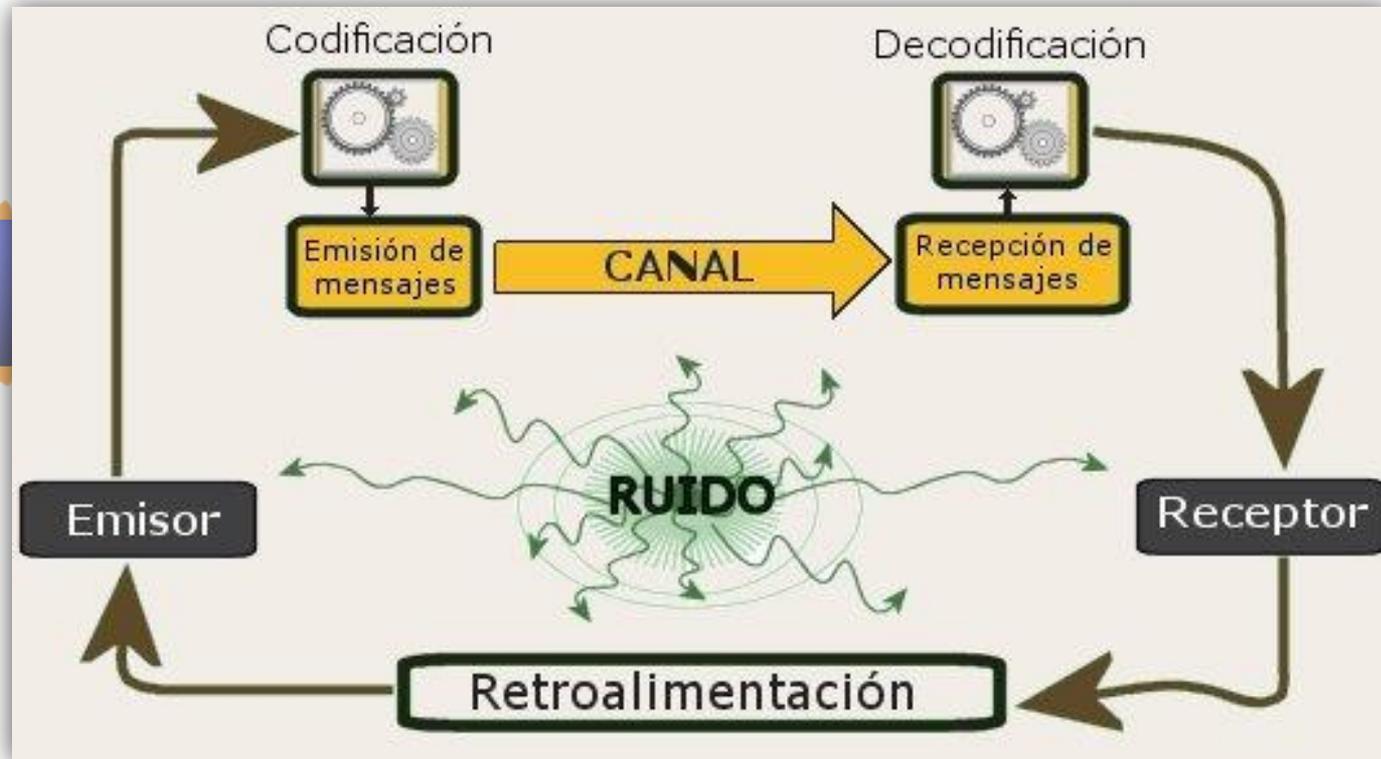
es

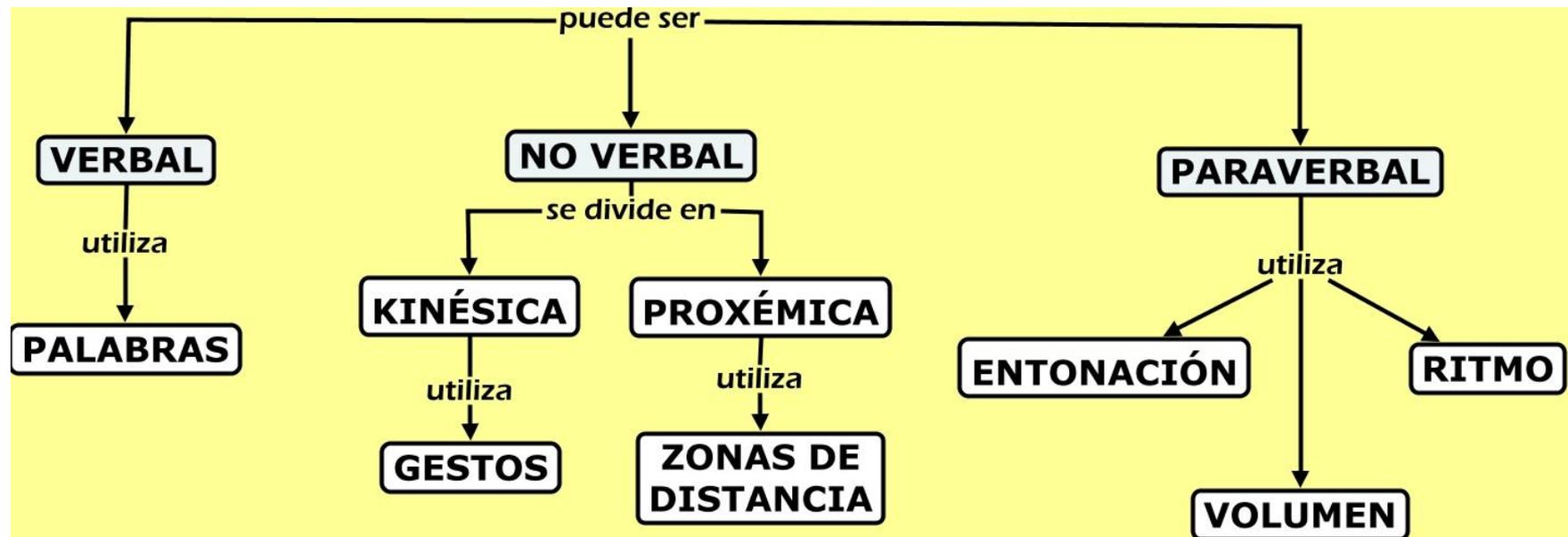
o



COMUNICACIÓN



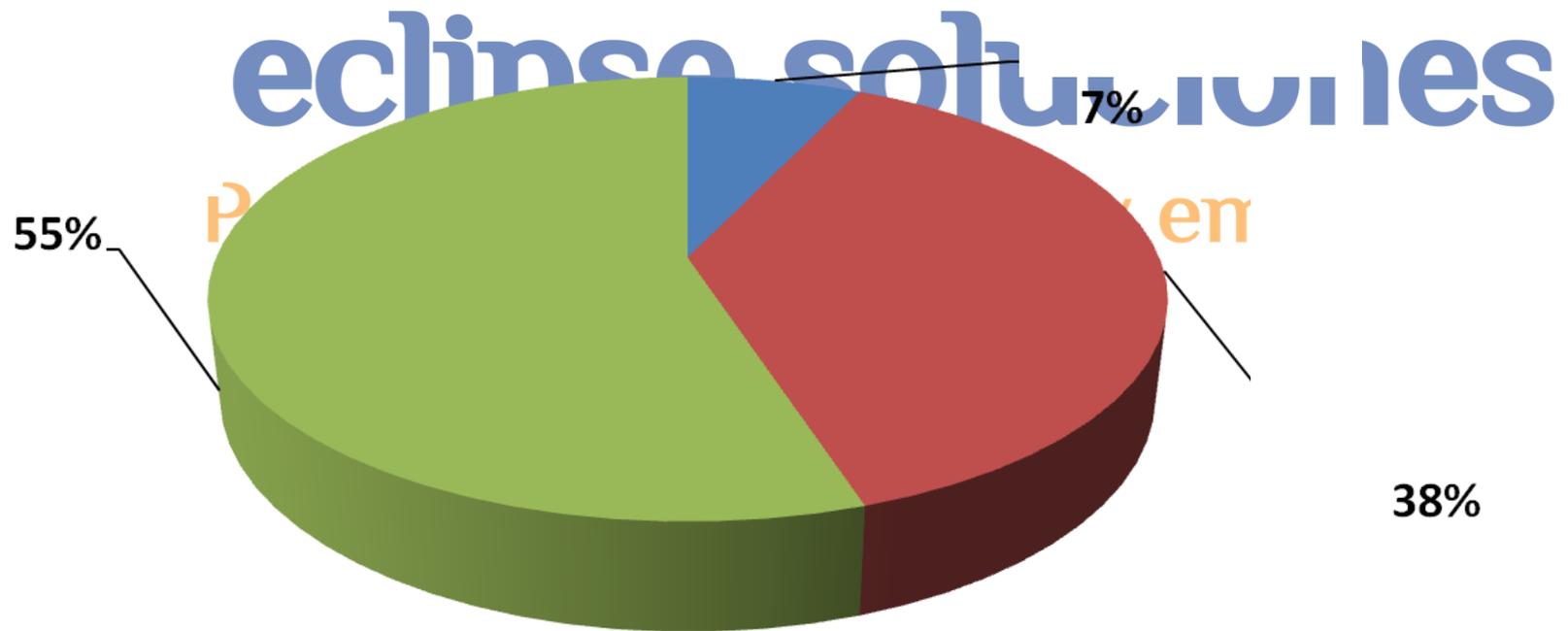




¿Importancia de cada elemento en %?



Albert Mehrabian – Regla 7-38-55



Regla 7-38 -55



**55% se atribuye
al LENGUAJE
CORPORAL**
gestos, posturas,
movimientos, respiración

**38% a la
VOZ**
entonación,
proyección,
resonancia, tono

**7% a las
PALABRAS**

nes
leo

- Contenido (QUÉ DICE) – Muletillas
- Humor (No decir que es una broma, no reírnos)
- Preguntas
- Respuestas a preguntas

- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

 **eclipse soluciones**
Psicología, formación y empleo

- ☀ **Expresión facial**
- ☀ **Mirada**
- ☀ **Sonrisa**
- ☀ **Postura**
- ☀ **Orientación**
- ☀ **Proxémica**
- ☀ **Kinésica**
- ☀ **Apariencia personal**
- ☀ **Automanipulaciones**
- ☀ **Movimientos nerviosos**



- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

 **eclipse soluciones**
Psicología, formación y empleo

¿cómo mirar?



S

- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ **Sonrisa**
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**



- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ **Sonrisa**
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

eclipse soluciones
Psicología, formación y empleo

La postura refleja la actitud



alternativas de colocación



¿qué postura elijo?

Ventajas

de pie	podemos movernos se pueden manejar distancias enfaticar con el cuerpo
atril	todo colocado todo a mano acceso a las notas
sentado	sensación de seguridad

Desventajas

requiere más esfuerzo
necesitamos
interiorizar el discurso
cuidado con la rigidez

no es un muro
no es un bastón
no agarrarlo
no se llega a todos
"repanchigarnos"
voz no proyectada

- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ **Orientación**
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

eclipse soluciones
Psicología, formación y empleo

1. Posición central

2. Como mapa de la presentación

Introducción, desarrollo y conclusiones

3. Como diagrama temporal

Para comparar

4. Como comparación-contraste

5. Como rango de opciones

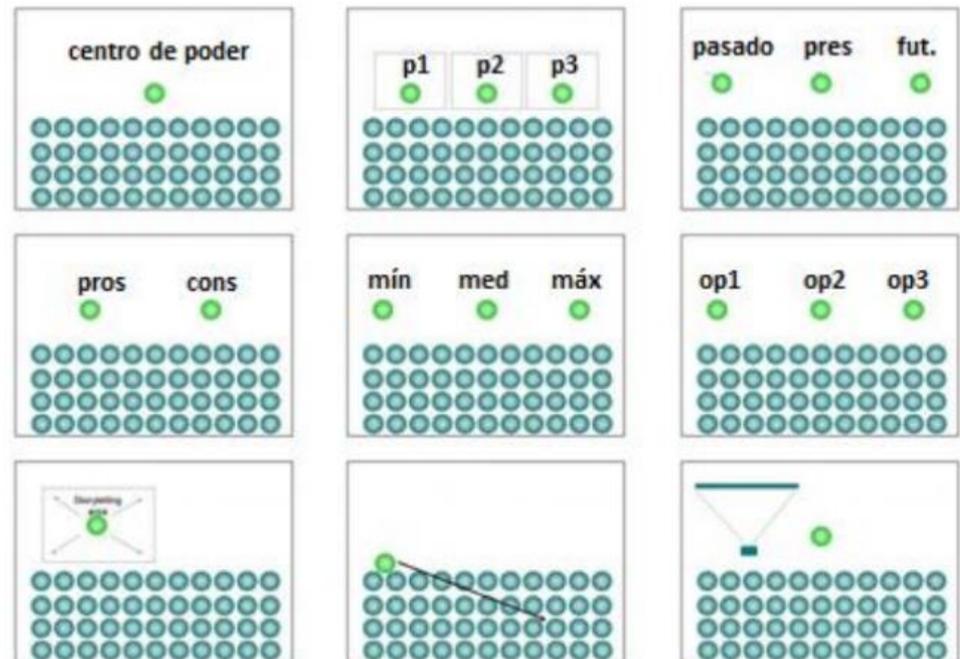
6. Como alternativas

7. Recreando una zona de historias

8. Moviéndote entre la audiencia

9. Coreografiando un Ballet junto a las transparencias

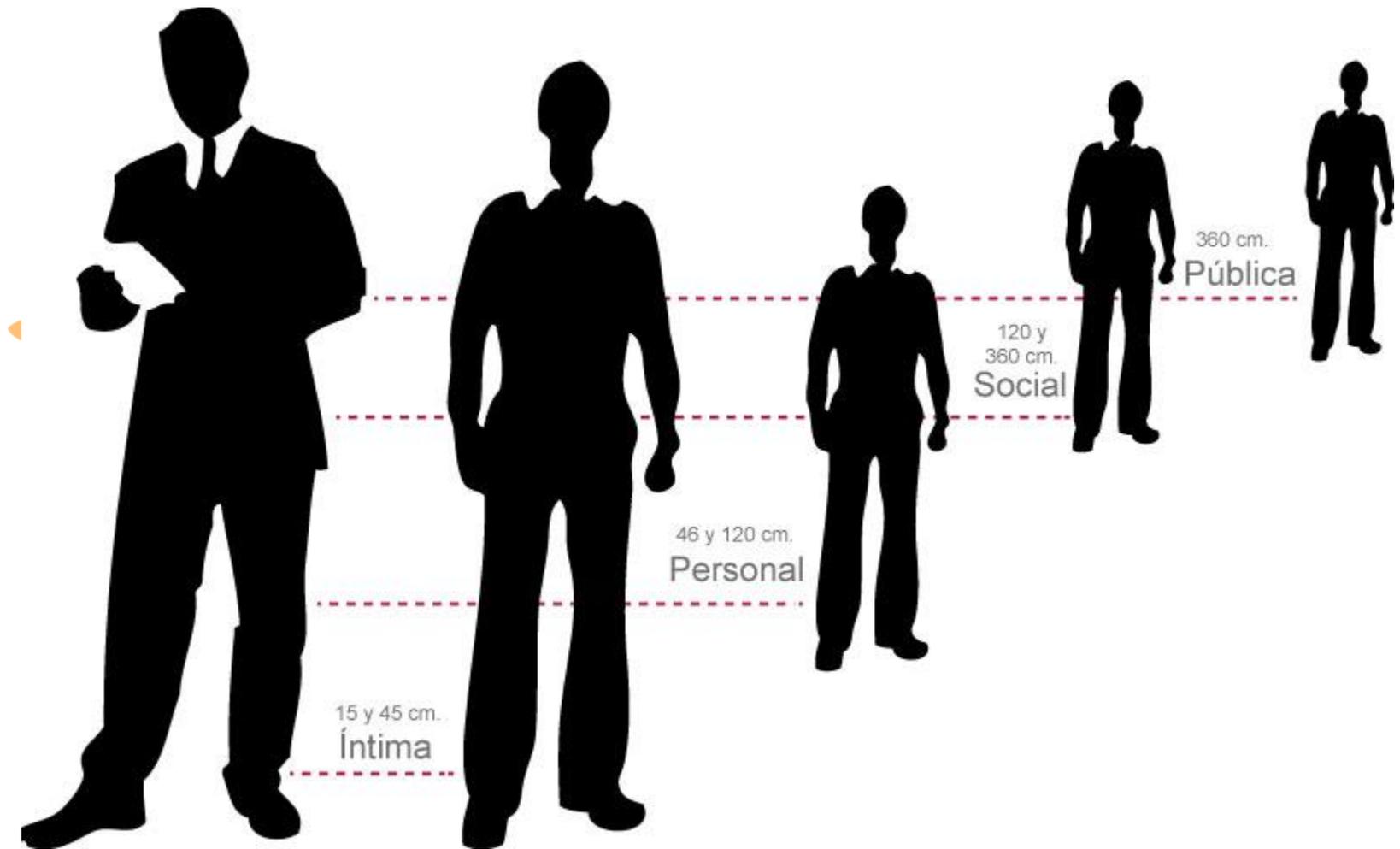
recorriendo el escenario



- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

eclipse soluciones

Psicología, formación y empleo



Distancia íntima (hasta 45 cm)

Distancia relacionada con esfera personal

Hasta 15 cm reservado a pocos contactos sociales – contacto corporal (padres, hijos, parejas)

Entre 15 cm y 45 cm (amigos íntimos, clientes confianza, compañeros trabajo)

Distancia personal (entre 45 cm y 1,20 m)

Distanciamiento ‘normal’

En relaciones comerciales, reuniones, personas menos conocidas

Distancia social (1,20 m y 3,64 m)

Distancia mantenida en relaciones formales

Entrevistas, asesoramientos, nuevos compañeros trabajo, gente nueva...

Distancia pública (superior a 3,64 m)

Propia entre ponente y audiencia

Conferencias, presentaciones públicas

- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ **Kinésica (gestos)**
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

eclipse soluciones
Psicología, formación y empleo

Tiranosaurus Rex



ones
npleo

Cuidado con estas otras



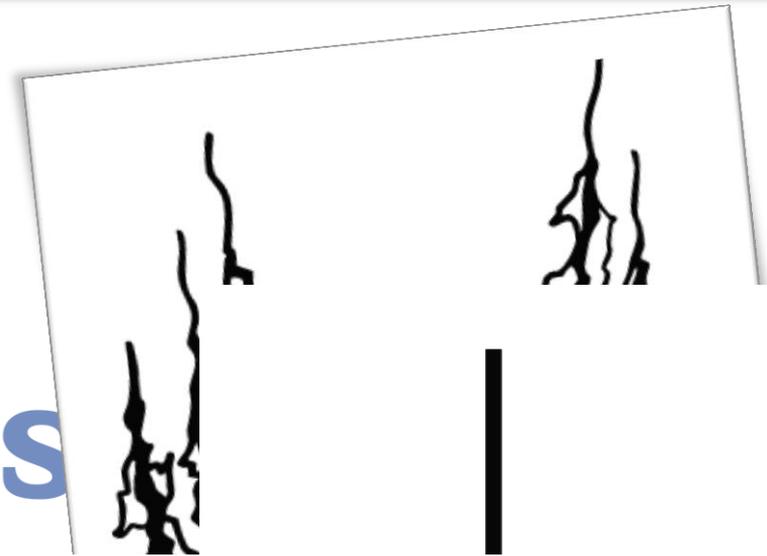
Fuente: Viktor Schmidt School of Presentations. <http://www.viktorpresentation.com/stage/hands/hidsom.html>

si estamos de pie, sería correcto



Fuente: Viktor Schmidt School of Presentations, <http://www.viktorpresentation.com/stage/hands/usethel.html>

- Garra o Claw
- Verticales y horizontales
- Fechas
- Números



ASPECTOS PRÁCTICOS GESTOS

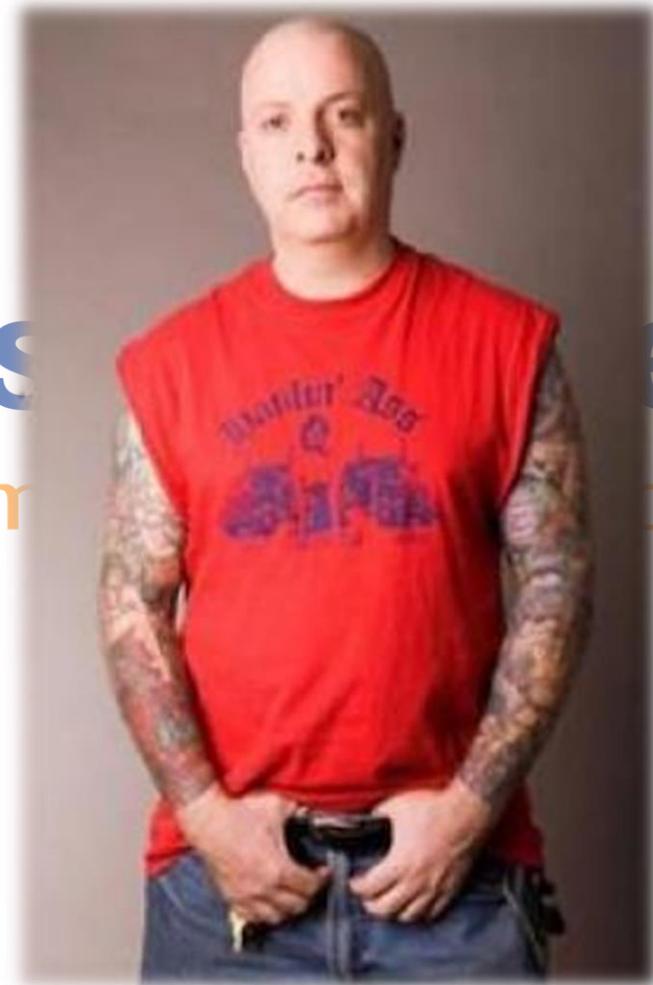
- Evitar el T-Rex
- Gestos específicos sin ruido
- Brazos entre hombros y cintura
- Mantener gestos durante 2-3 s
- Volver posición reposo
- Ambas manos



- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

eclipse soluciones
Psicología, formación y empleo

 **eclipse s** **es**
Psicología, form

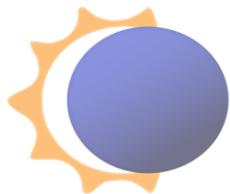




es





 **e**
Psi

nes
oleo

Apariencia física y vestuario

- La imagen ha de adaptarse a los oyentes, a sus gustos, preferencias, actitudes y estatus
- Imagen es una gran vía de comunicación sobre todo inicial
- Datos de estudios sugieren atractivo e imagen influyen en la persuasión
- Qué se dice y cómo se dice



- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ Sonrisa
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ **Automanipulaciones**
- ☀️ **Movimientos nerviosos**

 **eclipse soluciones**
Psicología, formación y empleo



eclipse soluciones

Psicología, formación y empleo

**Errores típicos
en el movimiento**

- Talonamiento
- Balancín
- Enroscamiento
- Procesionario



- ☀ **Volumen de la VOZ** (Políticos)

- ☀ **Entonación**

Hombres tonos graves, mujeres, más agudos

- ☀ **Ritmo**

120 palabras/minuto – No más rápido conversación normal

- ☀ **Fluidez Verbal**

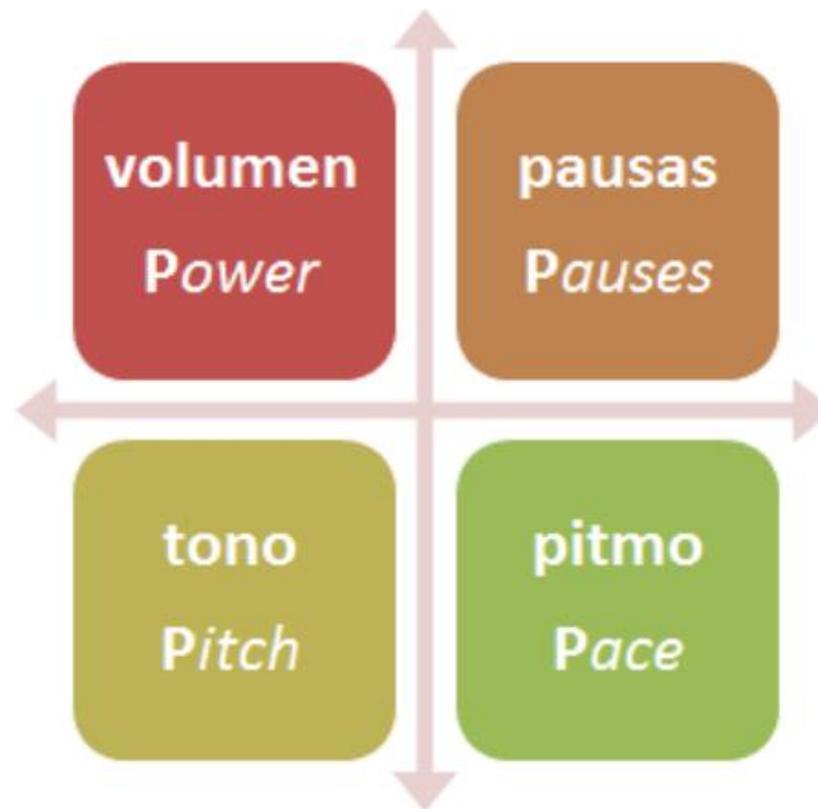
- ☀ **Claridad**

- ☀ **Tiempo de habla**

- ☀ **Pausas/silencios**



las 4 P's de la voz





soluciones
Psicología, formación y empleo
¡Es tu turno!
¿Te animas?

- Expresión facial
- Mirada
- Sonrisa
- Postura
- Orientación
- Proxémica
- Kinésica (gestos)
- Apariencia personal
- Automanipulaciones
- Movimientos nerviosos

eclipse s

Psicología, form

- Volumen
- Entonación
- Ritmo
- Fluidez Verbal
- Claridad
- Tiempo de habla
- Pausas/silencios



- Contenido – Muletillas
- Humor
- Preguntas
- Respuestas a preguntas

- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ **El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones**
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

Repíteme conmigo

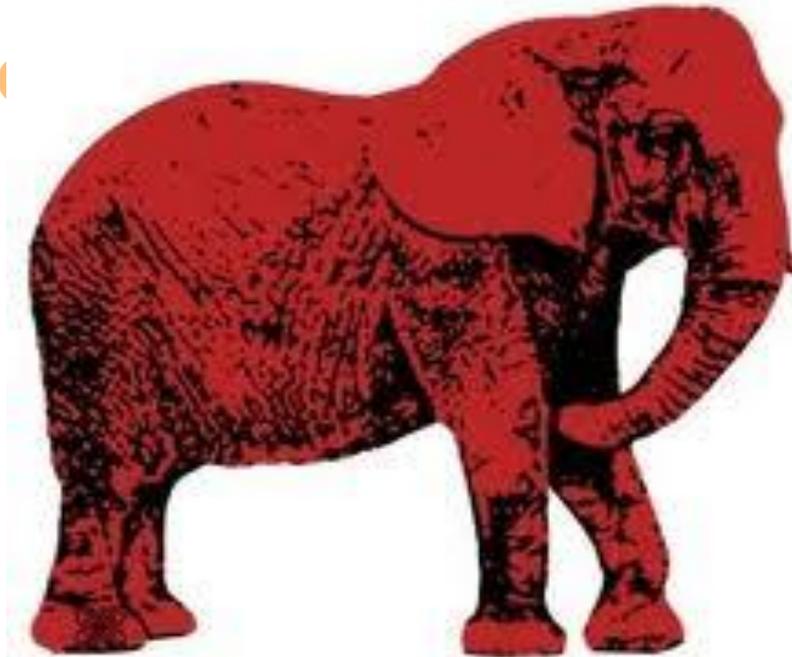
Yo no estoy nervioso...

Yo no estoy nervioso...



Psic

empleo





(*)



se soluciones
formación y empleo





PIENSO

Miedos más comunes (pensamientos - papel) (*):

- *Y si me quedo en blanco / un olvido*
- *Y si se ríen de mí / opinión del público*
- *Aburrido*
- *Equivocarse*
- *Miedo a las preguntas o no saber responder*

(*)

¡ERES UN IDIOTA!



“El pesimista se queja del viento;
el optimista espera que cambie;
el realista ajusta las velas.”
George Ward-

citate

uciones
y empleo

‘Las cosas son lo que son, otra cosa es la interpretación que hagamos de ellas’

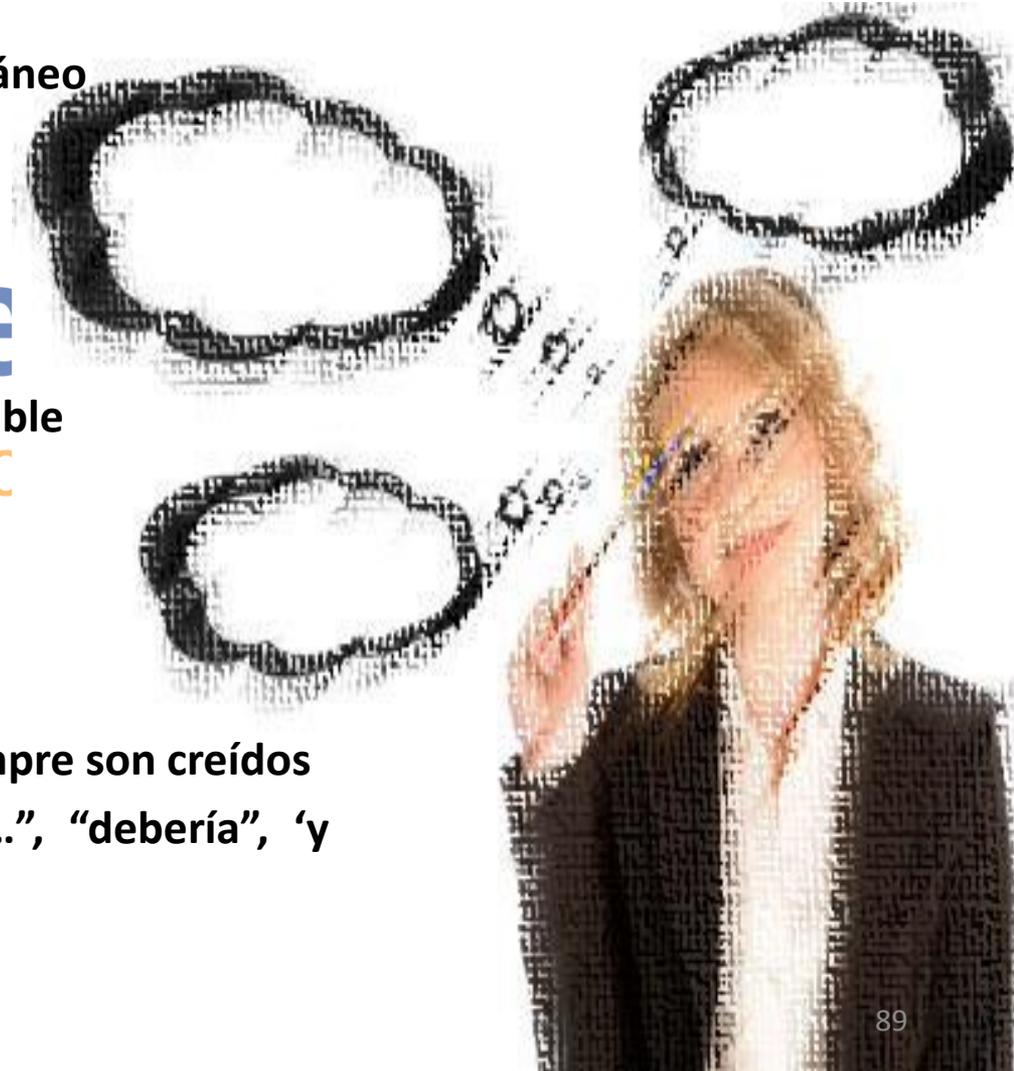
- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ **Técnicas para combatir el temido pánico escénico**
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ Cierre y feedback

- Lenguaje interno, automático, espontáneo
- Tienen a **dramatizar**



- Son difíciles de desviar pero no imposible
- Son **APRENDIDOS**

- No importa su **irracionalidad**, casi siempre son creídos
- Se expresan **términos** “tendría que...”, “debería”, ‘y si’...



PRACTICA Y PRÁCTICA



- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ **El turno de preguntas**
- ✓ Cierre y feedback

- ✓ ¿Cómo son las presentaciones actuales?
- ✓ ¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?
- ✓ Análisis de nuestro propósito y la audiencia a la que nos dirigimos
- ✓ ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación
- ✓ Comienzo, desarrollo y fin de una presentación eficaz
- ✓ Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?
- ✓ El miedo a hablar en público. Causas vs soluciones
- ✓ Técnicas para combatir el temido pánico escénico
- ✓ El turno de preguntas
- ✓ **Cierre y feedback**

yolanda.perez@eclipsesoluciones.es
www.eclipsesoluciones.es

 **C/Benito Pérez Galdós, 4 – Elche**
96 566 06 19 – 635 810 956
Psicología, formación y empleo

Muchas gracias

