



¿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





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



PowerPoint



Las transparencias nos ayudan a:

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



de nuestra 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.

Presentación persuasiva

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



ESTRATÉGIAS





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?



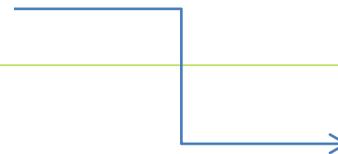
¿Cómo sé que es la solución correcta?



Sí, pero ... Todavía no estoy seguro



¿Qué esperas que haga yo?



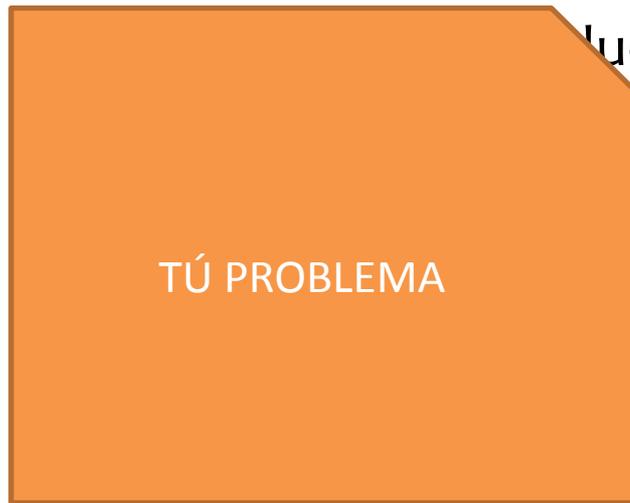
Cierre de la venta





Estructura de la presentación persuasiva

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



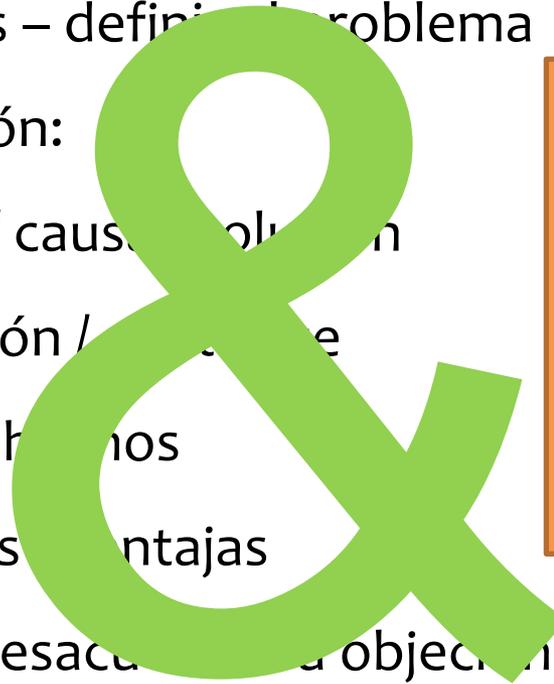
Solución:

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





Estructura de la presentación persuasiva

PREGUNTAS DE LA AUDIENCIA

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

ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN

1. Obtén su atención
2. Establece puentes y define el problema
3. Presenta la solución
4. Describe beneficios y ventajas
5. Atiende inquietudes u objeciones
6. Pasos a seguir





equipo humano s.l.

Presentación persuasiva ANSVA

A tención

N ecesidad

S olución

V isualización

A cción



Fase 2. Ejecución



Estructura de la Presentación de información



Introducción

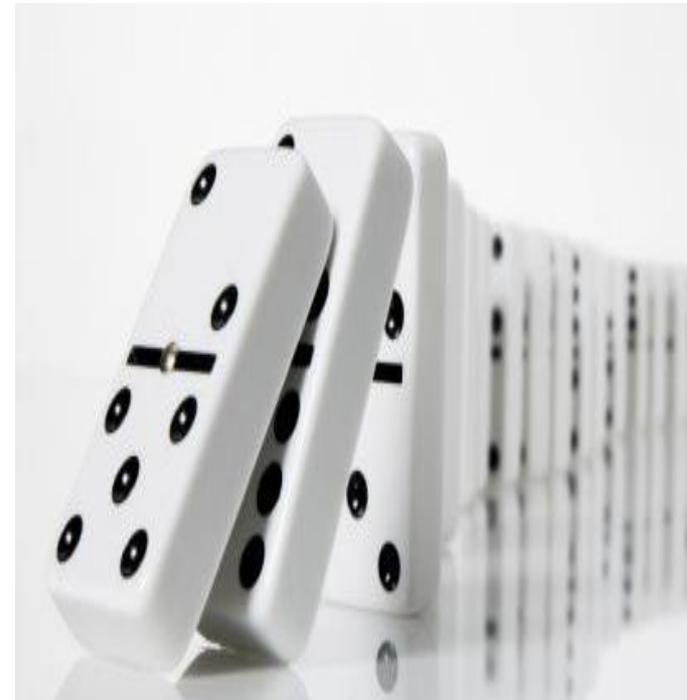
- Presentación
- Obtener la atención de la audiencia
- Definir lo que vas a decir: "Diles lo que vas a decir"

Desarrollo de ideas

- Compartir información: "Díselo"

Conclusión

- Resumir: "Diles lo que les has dicho"





Conoce a tu audiencia

**Parte desde la posición de tu audiencia,
no desde tu posición.**





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





equipo humano s.l.

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.

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

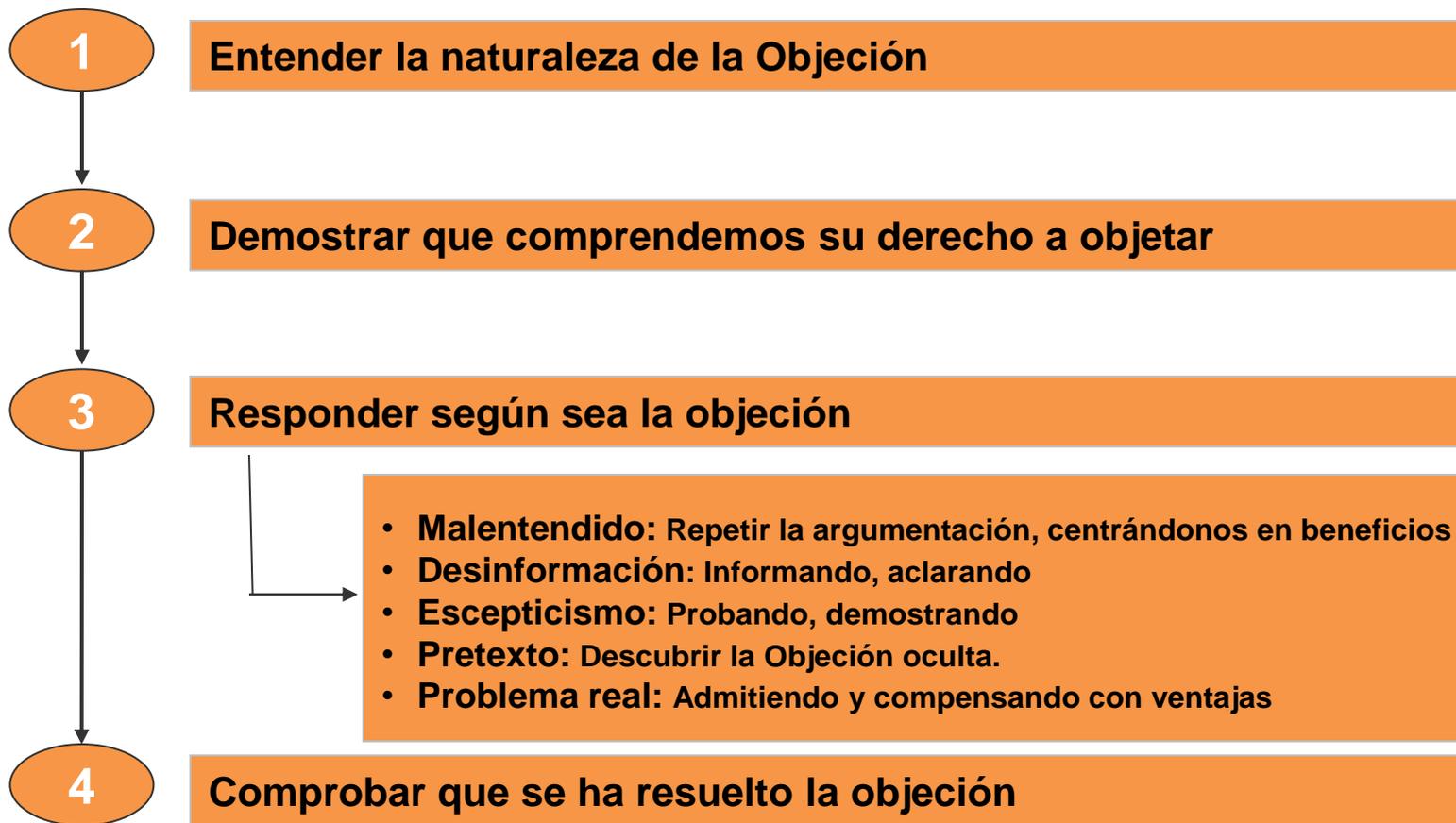
2

Piensa en unas preguntas





Tratamiento de Objeciones



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



equipo humano
Equipo Humano S.L.

