



Presentaciones Persuasivas

| Preparar | Conectar | Jugar

Por Lilliana Cabal



Presentaciones

¿Cuáles son los errores más comunes?

¿Cómo preparar y dar una presentación?

Metodología - 3 pilares



Errores comunes

- Comenzar sin cautivar
- Ignorar las preocupaciones del público
- Mensaje confuso
- Objetivo poco claro
- Aburrir al público
- Mal diseño de diapositivas
- Demasiada información
- No practicar lo suficiente
- No usar historias relevantes
- Falta de contacto visual
- No usar pausas
- Mal uso del tiempo
- Falta de conciencia corporal
- Terminar con preguntas
- No incluir una llamada de acción
- No tener un cierre con impacto



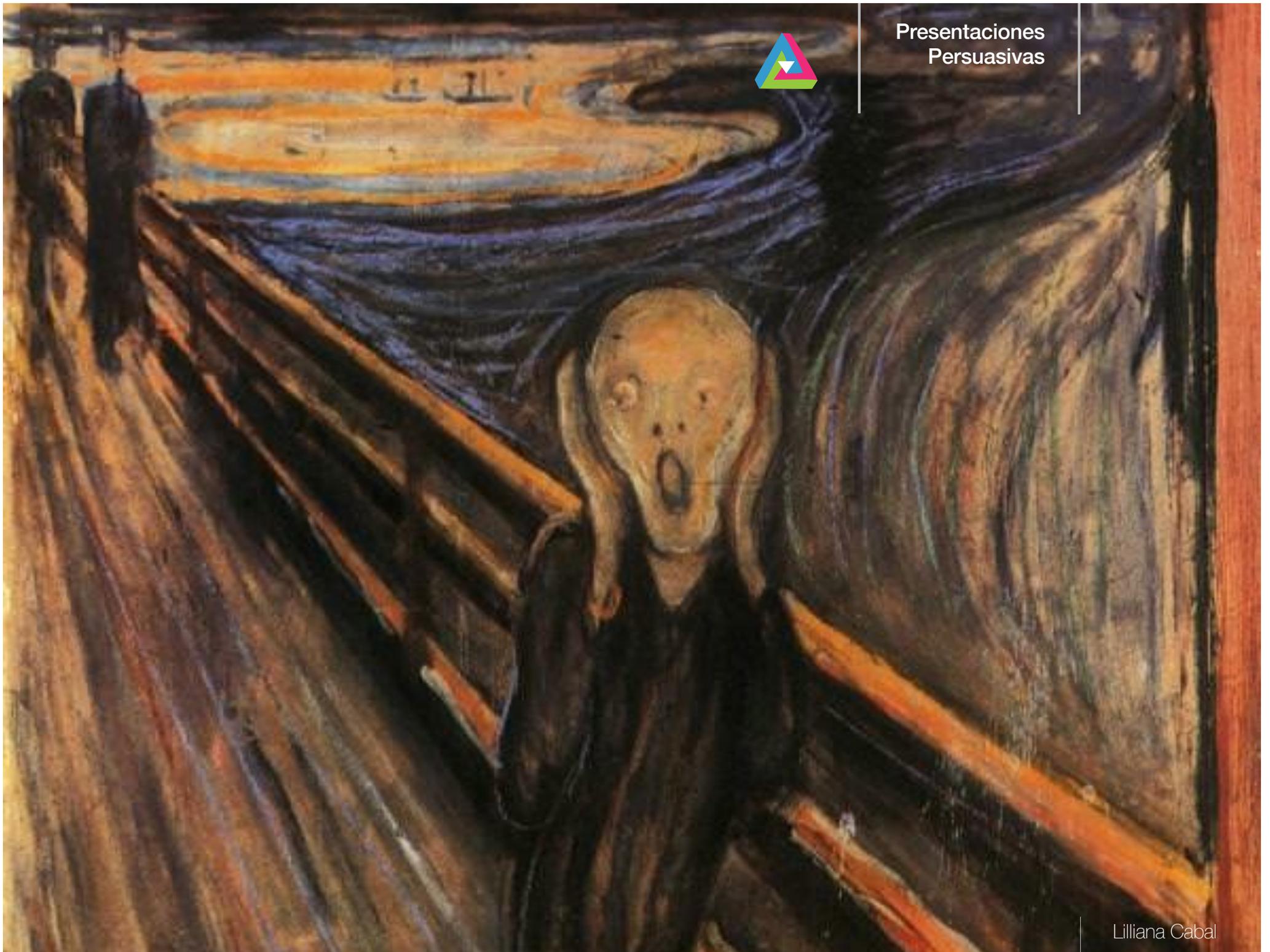
7 Errores comunes

1. Comenzar sin cautivar
2. Ignorar las preocupaciones del público
3. Mensaje confuso
4. Objetivo poco claro
5. Falta de conciencia corporal
6. Aburrir al público
7. No tener un cierre con impacto



“El cerebro humano es un órgano increíble. Comienza a trabajar al instante de nacer y nunca se detiene hasta el momento que tienes que hablar en público.”

George Jessel (juez inglés 1800's)







Método

Preparar

Conectar

Jugar





Preparar



¡Prepárate!



Primeras preguntas

¿Quién?

Público

¿Por qué?

Objetivos

¿Qué?

Mensaje

¿Dónde?

Entorno

¿Cuanto...?

Tiempo

Mí

Mi personalidad



***«Diseñar una presentación sin un público en mente
es como escribir una carta de amor y mandársela
“A quien pueda interesar”.»***

Ken Haerner (autor estadounidense)



Mi público

- ¿Quiénes son?
- ¿Qué necesitan?
- ¿Cómo puedo ayudar?

What is your message?





Mensaje

8 palabras o menos

Claro

Conciso

Memorable



Objetivos generales

- Informar
- Persuadir
- Vender
- Formar
- Entretener
- Despertar interés
- Motivar a la acción

OPEN

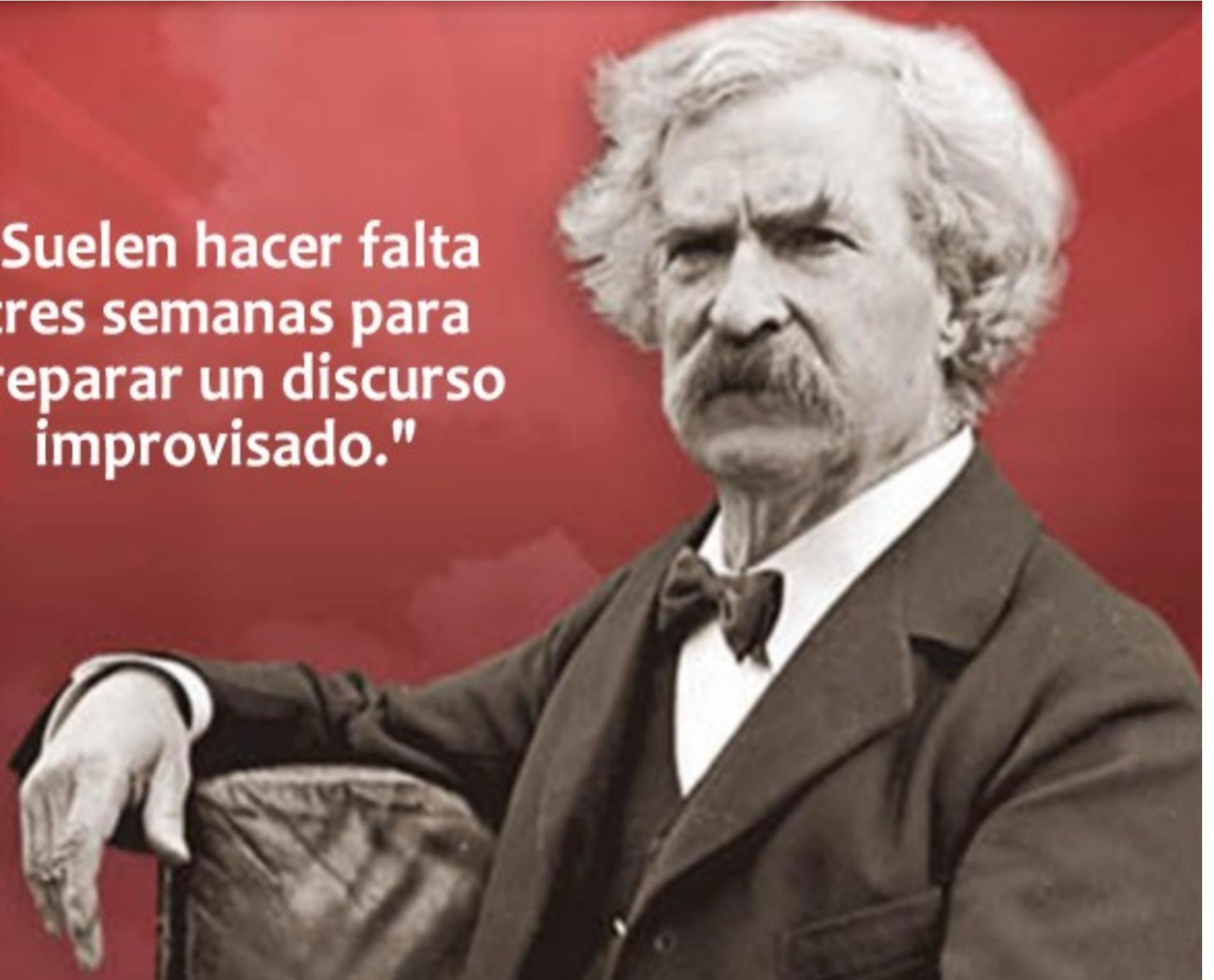
CLOSE



Principio y final

- Efecto de primacía y recencia
- Capta la atención y deja una impresión duradera
- Sigue la línea del público, mensaje y objetivos
- Ensaya la primera y la última frase
- Te ayudará a sentirte más seguro/a

**"Suelen hacer falta
tres semanas para
preparar un discurso
improvisado."**





Conectar



Estar presente

Escucha

Presta atención

Sé consciente



Conecta

Contigo mismo

Con los otros

Con tu entorno



Conciencia corporal

Hacer
tu comportamiento inconsciente
consciente



Lenguaje corporal depende de

¿Quién?

Público

¿Por qué?

Objetivos

¿Qué?

Mensaje

¿Dónde?

Entorno

Mí

Mi personalidad



Muévete con propósito



¿Uso mi lenguaje corporal de acorde con el mensaje que quiero transmitir?



Plántate
Levanta
Abre
Respira





Presentaciones
Persuasivas

Conectar

¡Respira!



Jugar



Jugar y la comunicación

- Responde incorporando input del público
- Probar acciones y respuestas nuevas
- Disfrutar de la experiencia



Presentaciones Persuasivas

| Preparar | Conectar | Jugar

Lilliana Cabal

INFO@CABALIMPACT.COM