



---

# TECNICAS DE PRESENTACION

*PILDORA FORMATIVA*



# Planning

enero						
L	M	X	J	V	S	D
		2	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

febrero						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

	Consultoría
	Liderazgo e ideas de negocio
	Análisis del Microentorno
	Modelos de negocio
	Marketing y ventas
	Finanzas

marzo						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

abril						
L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

	Técnicas de Comunicación
	Presentación de proyectos



# Índice

---

Comunicación

Emprendedores

Comunicación

---

Fases

Preparación  
Introducción  
Cuerpo  
Cierre

---

Técnicas

Verbal y No verbal

---

StoryTelling

---

Dinamica

---

Deberes



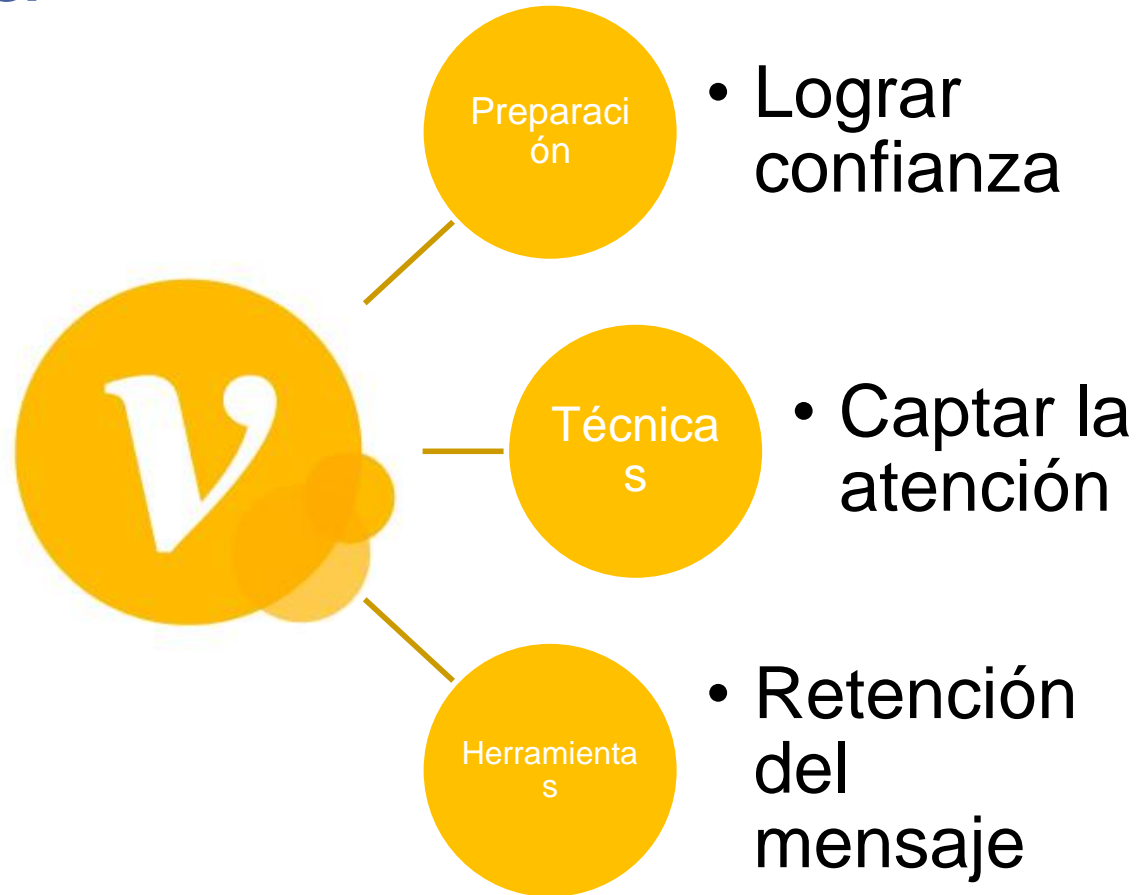
# COMUNICACIÓN

---

# Comunicación



# Factores claves de una presentación efectiva



# FASES

---

# Preparación de la presentación

- Análisis de la audiencia
  - Quien , Motivo y necesidad , que saben hasta ahora
- Objetivos
  - Toda presentación debe tener un objetivo y este debe estar presente en toda la presentación.
- Tema
  - Basado en los objetivos , recopilación de la información
- Historia
  - Introducción : capta el interés 10%
  - Cuerpo: satisfacer necesidades y expectativas 85%
  - Conclusión: convencer y memorizar 5%





# Introducción

- Captar la atención del público. Algunas fórmulas para conseguirlo son por ejemplo (dar alguna información, referirse a algún hecho reciente, hacer alguna pregunta curiosa, contar un anécdota, ...)
- Establecer el tono discursivo.
- Crear un vínculo de buena voluntad.
- Conducir al contenido.



# Cuerpo

- La estrategia para el desarrollo puede seguir cualquiera de las siguientes posibilidades:
  - Necesidad vs Problema
  - Comparar el pasado, presente y futuro.
  - Preparar varios escenarios, uno pesimista, otro optimista y finalmente otro realista.
  - Seguir un esquema de dónde, cómo, cuando y porqué.
  - Preparar un modelo de principal, adyacente, colateral.
  - Relatar un decálogo



# Cierre

- Resumen de los puntos principales, haciendo hincapié en los puntos más importantes.
- Contar una historia basada en un experiencia personal, narración o anécdota, para reforzar alguna idea de manera impactante.
- El recurso de la acción (motivar al auditorio para actuar).
- Buscar el Impacto emocional.



# TÉCNICAS

---

# Técnicas de presentación

- Lenguaje
  - Palabras y oraciones cortas , no tecnicismos
- Exposición
  - Velocidad , pausa y entonación de la voz
- Cuerpo
  - Lenguaje del cuerpo , contacto visual , expresión facial



# Técnicas de presentación



# STORYTELLING

---

# StoryTelling

StoryTelling es contar historias. Y bajo este principio, ha existido desde tiempos milenarios.

Ha sido una forma de expresión y transmisión del conocimiento. Ha estado presente en las pinturas de las cavernas, en las narraciones orales de las culturas indígenas, en los cantos de los juglares y en las historias heroicas de todos los tiempos.

Aplicado al marketing, el StoryTelling es contar una historia relacionada con usted, su compañía, su producto o servicio, que genere una conexión emocional con sus clientes.

-





# StoryTelling en la empresa

Cada negocio tiene una historia, cada organización tiene una visión, cada empresario tiene un sueño y cada producto tiene magia. Todos tenemos una historia.

Sin embargo, esto no siempre es visible o evidente para los clientes.

Maravillosas historias no contadas pueden hacer la diferencia entre un simple producto y un producto inspirador; entre una compañía cualquiera y una compañía con significado. Eso es lo que logra el *storytelling* en las personas.

- -



# Ventajas del StoryTelling

- Generan confianza
- Son fáciles de recordar
- Son fáciles de contar
- Brinda contexto a los datos
- Amamos las historias.
- Crean mayor conexión
- Apela al lado



DEBERES

---

# Deberes

- Preparar presentación de 10 minutos
- Por proyecto



DINAMICA

---

# Dinamica

- Ensayos presentación de 5 minutos



# Gracias



## vivemu

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla  
[www.viveroempresasyecla.com](http://www.viveroempresasyecla.com)



Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla  
[www.viveroempresasyecla.com](http://www.viveroempresasyecla.com)

Plaza Mayor, s/n  
30510 Yecla (Murcia)  
Telf. 968 75 11 35  
Fax 968 79 07 12  
adl@yecla.es



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE YECLA  
CONCEJALÍA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y MUJER  
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL

