



Presentaciones de Impacto

Carlos Mendoza

Sin importar lo bueno que el contenido sea, si no se ve bien y no lo presentas bien, tu audiencia no se conectará con lo que quieres contarles.

Videos relacionados:

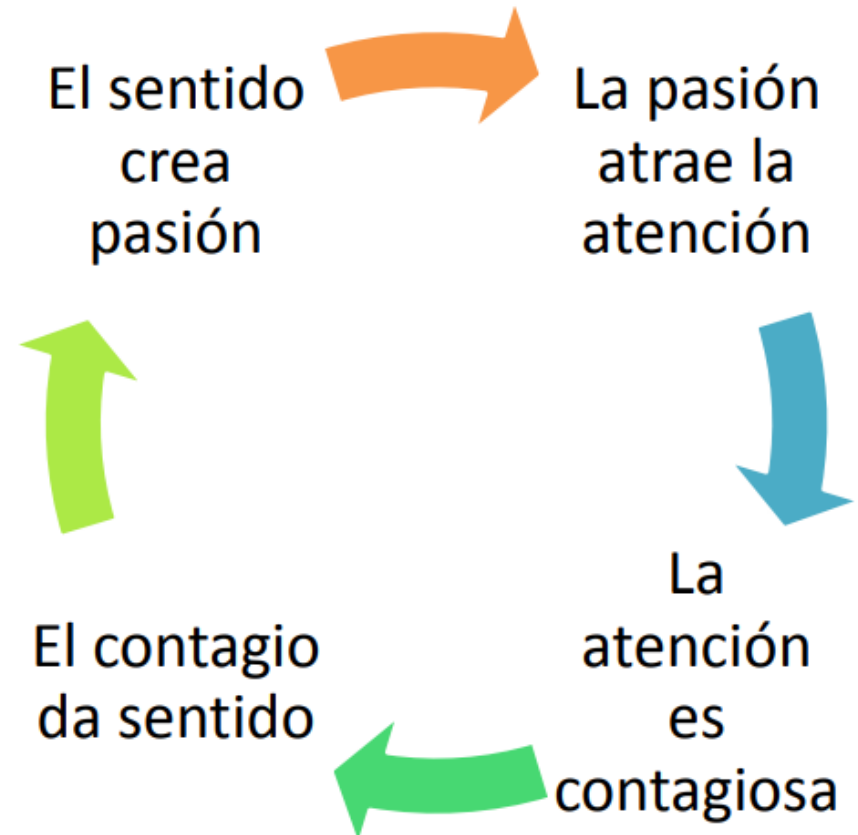
- <https://www.youtube.com/watch?v=H7-rAzhBSZQ>
- <https://www.youtube.com/watch?v=KNuf4ZRPYms>
- <https://www.youtube.com/watch?v=nWeclwtN2ho>
- <http://www.businessmodelcompetition.com/>

Habilidades de presentación Steve Jobs:

- <https://www.youtube.com/watch?v=50GqtQsHb0s>

¿Donde radica el problema de una mala presentación?

1. Estructura
2. Sentido
3. Simplicidad
4. Ensayo



- Hay que lograr este circulo virtuoso...

TRUCOS PARA QUE TUS PRESENTACIONES HABLEN BIEN DE TI

- ¿Puedes resumir tu idea en quince palabras?
- Haz que tu presentación dure 20 minutos o menos y ensáyala por lo menos 20 veces antes de presentarla, así no leerás.
- Una presentación exitosa no debe tener más de 10 diapositivas, debe durar máximo 20 minutos y el texto debe tener fuentes de un tamaño máximo de 30 pts (Guy Kawasaki).
- Hacer contacto visual con las personas de tu audiencia.
- La simplicidad habla más que mil palabras. Las presentaciones con demasiada información no son fáciles de leer, por ende tu audiencia no entenderá bien lo que quieres comunicar.

CONSEJOS PARA REALIZAR PRESENTACIONES COMO STEVE JOBS

- **Establezca el tema.**
- **Planificación:** dedicar más tiempo a pensar qué ideas queremos transmitir, cuál es el objetivo que queremos lograr y realizando el boceto de nuestro contenido.
- **La regla de Tres:** estructurar la presentación en tres grandes bloques, en torno a tres grandes ideas principales.
- **Pensar como en Twitter:** el texto que use dentro de los slides debe ser tan corto como si fueran tweets.

CONSEJOS PARA REALIZAR PRESENTACIONES COMO STEVE JOBS

- **Agregue un factor antagónico**
- **Comunicación corporal:** el 75% de lo que decimos en una presentación lo decimos a través de nuestro cuerpo, nuestra postura y nuestra mirada.
- **Práctica**
- **Manténgase alegre:** Demuestre entusiasmo.
- **Contextualice las cifras**

ESTABLEZCA EL TEMA

- ❑ Identifica el tema y exprésalo de forma impactante, en forma aseverativa, que ayude a introducir a la audiencia en la atmósfera que queremos darle a la presentación



iPhone

Apple reinvents the phone

No es lo mismo decir:
*"Hoy Apple presenta
el iPhone"*

Que:
*"Hoy Apple reinventa
el teléfono"*

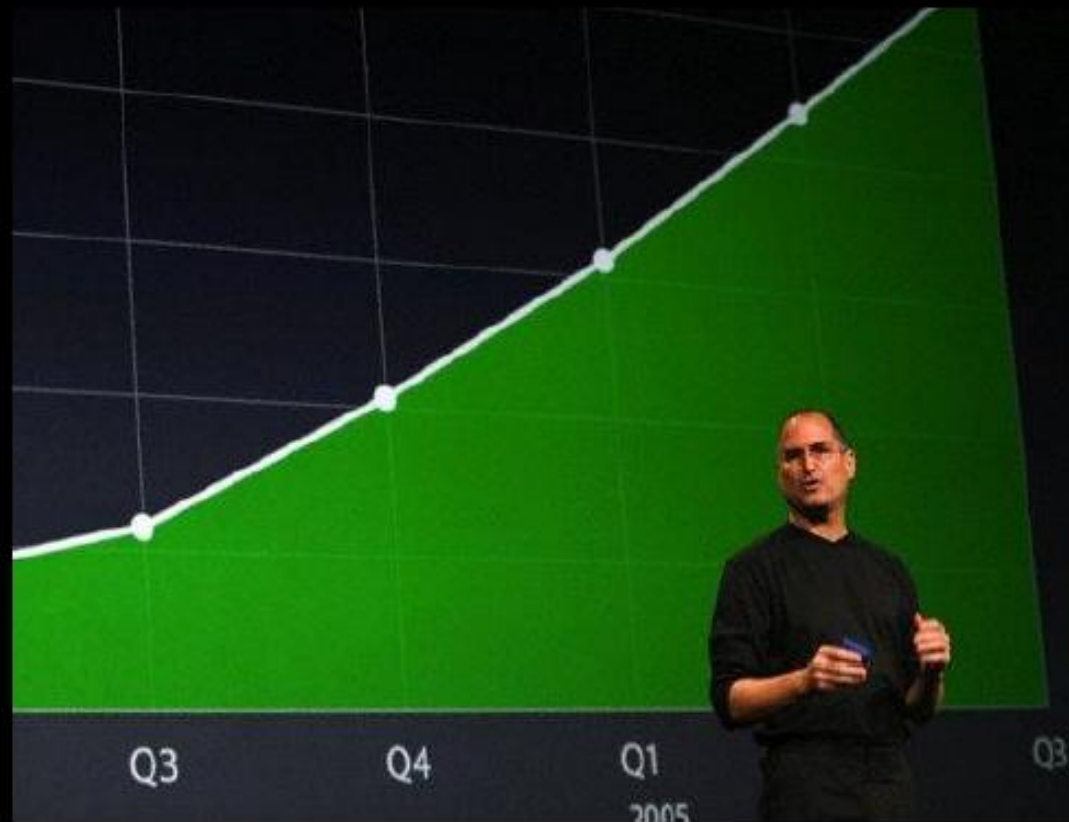
DEMUESTRE ENTUSIASMO

- ❑ Expresa pasión por tu equipo y por tus resultados. Jobs utiliza palabras como “extraordinario”, “sorprendente” y “cool”.
- ❑ Inyecta tu propia personalidad a la presentación. Si no eres capaz de entusiasmar por tu propia propuesta no esperes que el resto lo haga



CONTEXTUALICE LOS NÚMEROS

- ❑ Medita en el tipo de gráfico que va a representar mejor la información. Traducir los datos en beneficios y crecimiento. Usa tus resultados de forma inteligente
- ❑ Cuando Jobs anuncio que habían vendido 4 millones de iPhones añadió "Eso es 20,000 iPhones cada día en promedio" y procedió a decir lo que significaba eso en el mercado mundial. Explica los números de manera más cualitativa



RECOMENDACIONES

Buen Tamaño

Progresivo

Consistente

Claro

Simple

RECOMENDACIONES

- Estructura: orden que hace que las cosas sucedan.
- Ritmo del discurso: jugar con diferentes ritmos a lo largo de su ejecución, para no saturar ni aburrir a la audiencia.
- Pausas y silencios:

Las pausas son necesarias para: cambiar de tema, llegar a una conclusión importante, concluido un ejercicio de alta exigencia.

El silencio para realizar un proceso introspectivo, elevar la intriga en un ejercicio, articular una respuesta ante una pregunta compleja e inesperada.
- Control del espacio.

Gracias .