

Presentaciones eficaces

Programa de Desarrollo Profesional

Año de realización: 2010-2011

PROFESORA

María Calvo del Brío

A man in a dark pinstriped suit and white shirt is sleeping at a desk. His head is resting on his arms, which are crossed on the desk. He is wearing a silver watch. In the background, a round analog clock is mounted on a wood-paneled wall. The clock shows the time as approximately 10:10. The overall scene suggests a lack of energy or focus, likely due to fatigue or stress.

¿Cómo **interesar y convencer
a nuestro público?**

Fundamentalmente, aportando:

- 1 Estructura
- 2 Significado
- 3 Simplicidad
- 4 Pasión



Estructura

**Estructura es la forma en que colocas
las **escenas** en tu historia.**



¿Qué estructura seguir?

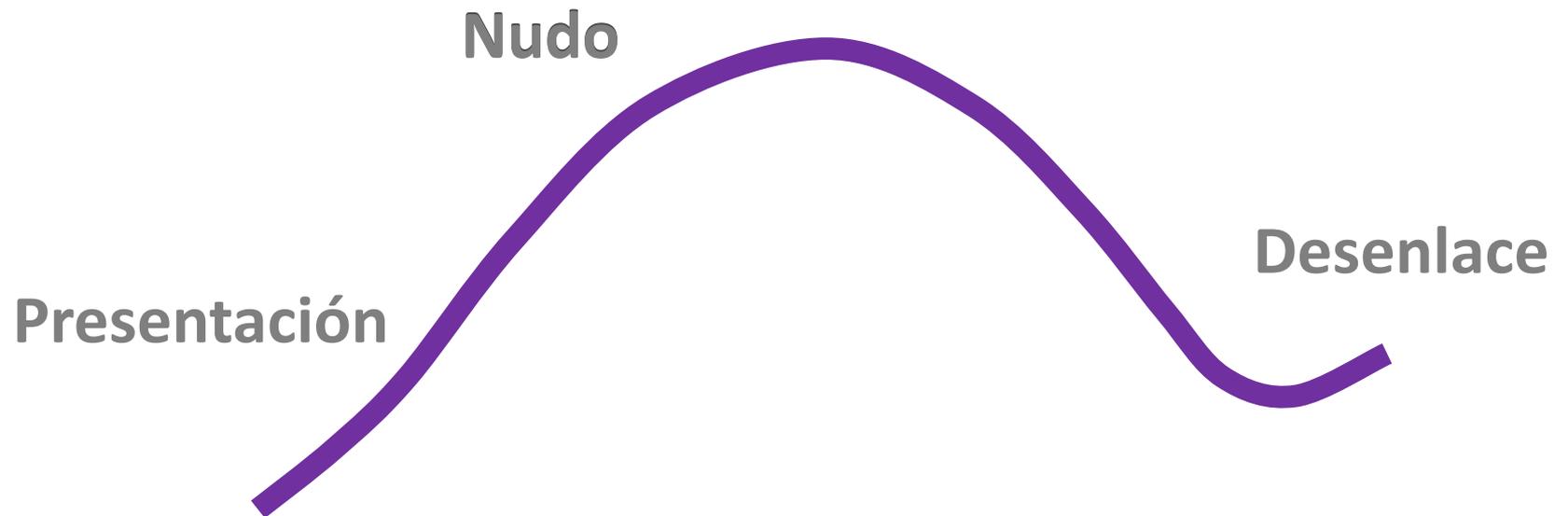
Cualquiera que sea:

- 1 Clara**
- 2 Fácil de recordar**

Posibles estructuras

- 1 Problema - solución
- 2 Pregunta - respuesta
- 3 Análisis- propuesta





“Sin **conflicto** no hay acción,
sin acción no hay personaje,
sin personaje no hay historia.”

Aristóteles



Significado



Párate a pensar.

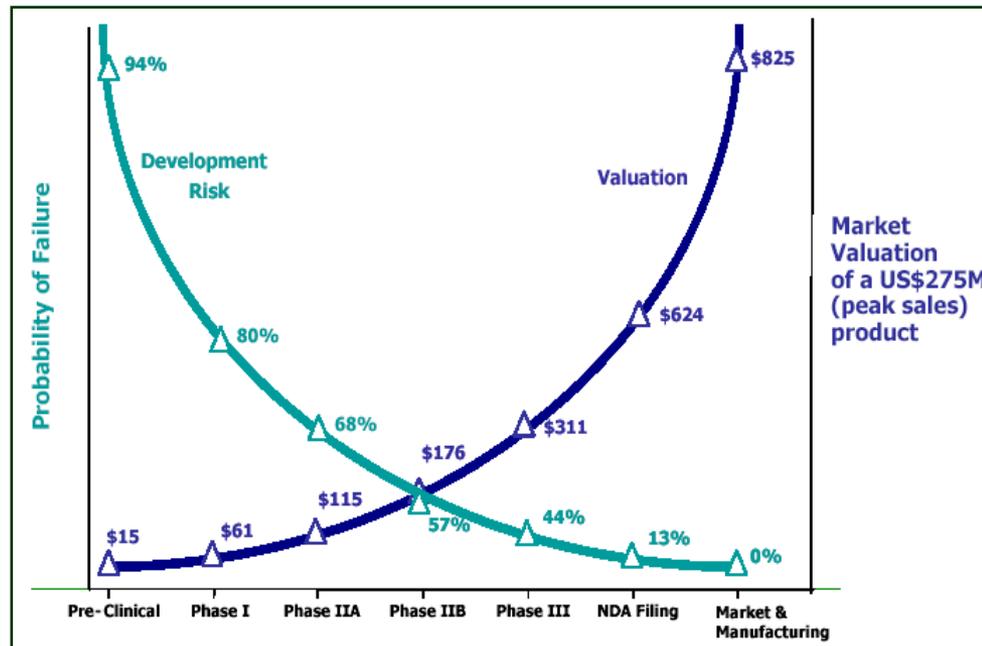
En esta presentación...
¿Cuáles son tus **objetivos**?





¿Y a tu público?
¿Por qué le interesa?

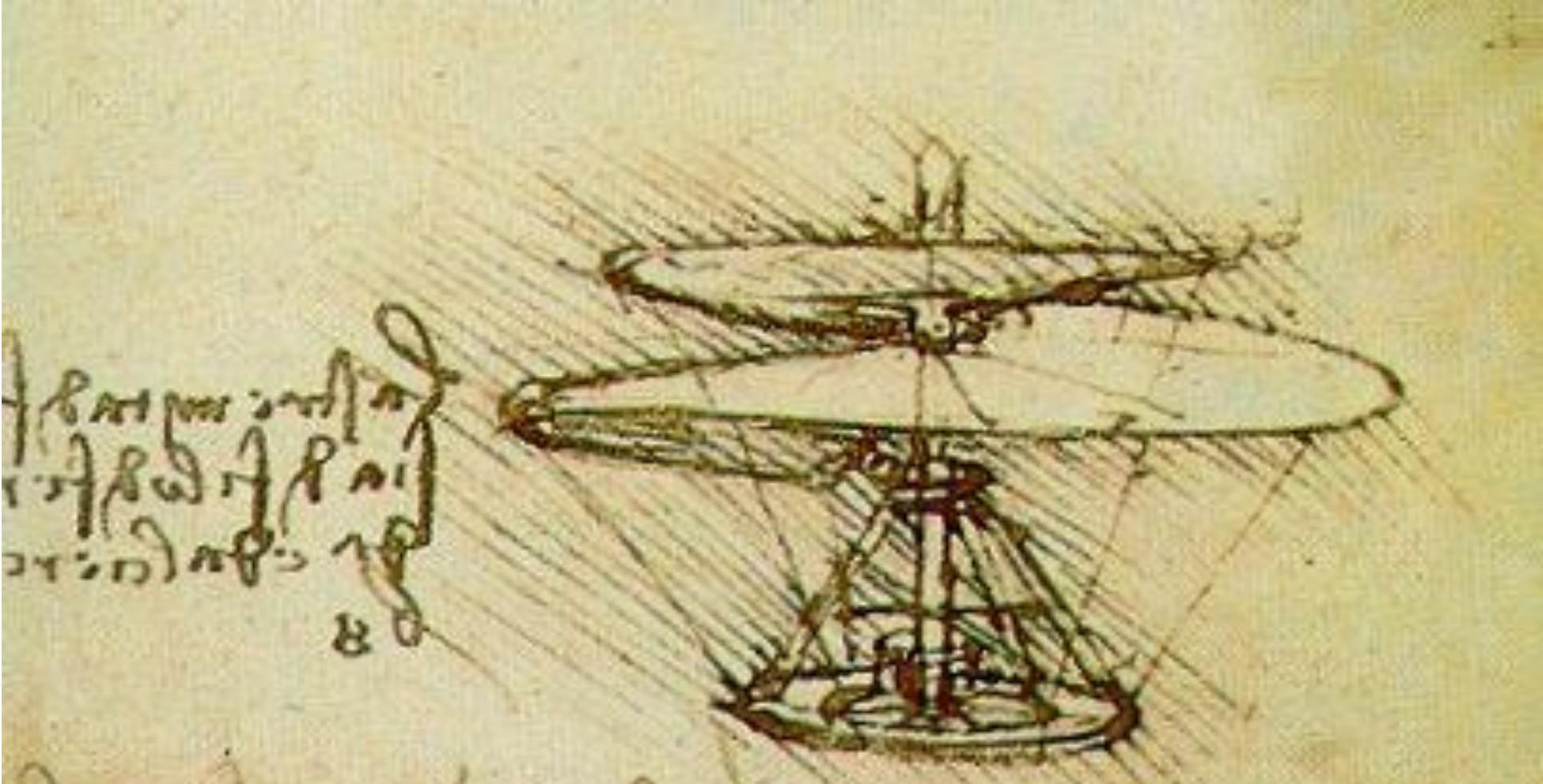
Aporta datos de interés para tu público



Fuente: MDS Pharma Services, febrero 2003



Simplicidad



“La simplicidad es la máxima sofisticación.”

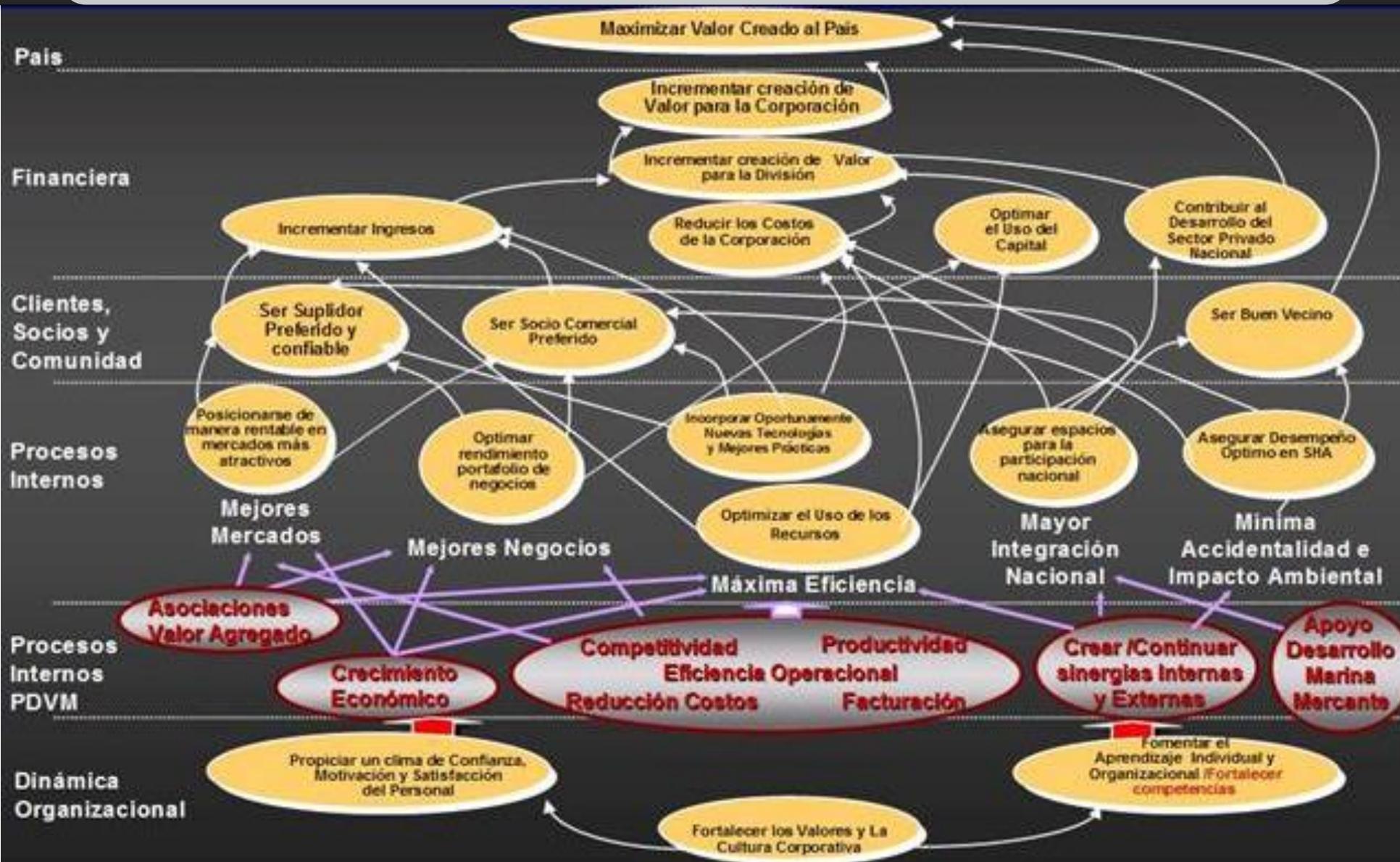
Leonardo da Vinci



**Aporta 3 ó 4 argumentos
para apoyar tu tesis.**

No te molestes, no recordarán más.

Cuidado con los textos y esquemas densos!



¡Las hojas de trabajo no son presentaciones!

Presentaciones eficaces

EMEA - Aug 2010 - IBERIA

Accomplishments / market Overview

1. Offer of a **10/425 "Oil Free"** Compressor to GAM Energia, in Catalonia. – Potential business there of 1 million €.
2. Partial de-stocking of the Montabert Breakers from the Branch Inventory, through Direct sales to Dealers (centrocar , Hidra-Motor) and some final deals (Gam...)
3. We expect small reaction from the market for last quarter 2009. Mainly rental companies.
4. We converted in cash a RTS contract for a total of 270.000€

Business Issues/ Challenges

1. **HUNE** Potential Business of 3 million € need to find Retail Finance Solutions. Already visited by Patrick Cassian. Waiting response.
2. **After-Market Department** of the Branch needs to be re-organised after the departure of Mr. Israel Alonso
3. Service activity is an issue for the branch.
4. **Future deal with GAM in Brazil** almost concluded. Big improvement in the coordination between Europe and Latin America ...
5. For **Portable Power** at the Coslada Branch the announcement of the cease of Used Equipment Operations is a real disaster.
6. Still waiting DTL credit notes for around 100.000€ related return of the Montabert stuff.

Key Actions

1. Visit to **GAM** in Asturias with Yoshi Watanabe (Doosan Latinamerica) to coordinate future deals worldwide.
2. Visit HUNE with Patrick Cassian.
3. Looking for new alternatives for used equipment.
4. Review actual 'potential pending deals' with new consolidated customers. Balance of the year volume 250.000€ for completes.

Utiliza los soportes visuales para...

visualizar ideas
+
destacar puntos clave

ganar comprensión y atención



Simple reglas de diseño

- 1 **Una idea por diapositiva**
- 2 **Pocos colores**
- 3 **Pocas tipografías**
- 4 **Fotos, no cliparts**



**Menos texto.
Más imágenes.
Imágenes **que comuniquen.****

Imágenes que sorprendan.



Utiliza el vídeo.



Y otros **recursos** que comuniquen



- 1
- 2
- 3
- 4

Pasión

Esto es **pasión.**



Esto es pasión.





Esto es pasión.

Esto no.



Promueve la **participación.**



Haz de tu presentación una **experiencia.**

Aplicar estas claves requiere entrenamiento

**Ensayo en
voz alta.**





Consigue **feedback.**



¿Quieres prepararte mejor?

Participa en un programa que ofrezca **entrenamiento.**

Taller Presentaciones Eficaces

13 y 14 de septiembre 2011