

Presentaciones de ALTO IMPACTO



Alicia García Gilaranz. *Coach Personal. Formadora.* alicia@hacerse-entender.com

Índice

1. Situación **actual**.
2. Planteamiento.
3. Discurso
4. Presentaciones **memorables**.
5. Diapositivas **Zen**

Índice

1. **Situación actual.**

2. Planteamiento.

3. Discurso

4. Presentaciones **memorables.**

5. Diapositivas **Zen**

1. Situación actual

Identifica qué puedes mejorar en tus presentaciones **y toma conciencia** de que ya tienes los recursos necesarios para hacer presentaciones (lo hacemos a diario).

Cambia el **formato obsoleto y poco efectivo** "docupoint" (corta-pega) por uno **más actual, entretenido y efectivo** que utilizan los expertos en comunicación.

Ten en cuenta los **tres elementos**:

- ✓ **Notas, discurso.**
- ✓ **Diapositivas.** Son un apoyo al discurso para que la audiencia entienda mejor la información. Si las usas como chuleta se convierten en trampas.
- ✓ **Documentación.** Se entrega aparte si queremos ampliar información.

Índice

1. Situación actual.

2. Planteamiento.

3. Discurso

4. Presentaciones **memorables.**

5. Diapositivas **Zen**

2. Planteamiento

La **preparación** es el **80%** de éxito de la presentación.

En lugar de utilizar un docupoint (corta-pegar) toma perspectiva y aléjate del ordenador para que **fluyan las ideas**.

De esta manera, cualquier cosa te **inspirará** porque, consciente o inconscientemente, estarás pensando en tu presentación.

Anota todas las ideas **y elije** las mejores.

Investiga cómo es tu cliente, qué está haciendo tu competencia, qué recursos pueden hacer que tu presentación capte la atención de la audiencia, sea entretenida, se entienda y se recuerde (vídeos, fotos, citas, refranes, experiencias personales, ejemplos...).

En lugar de mostrar datos, características, información **utiliza estos recursos**.

2. Planteamiento

"La planificación ahorra tiempo en la ejecución y mejora los resultados".

Busca una estructura coherente y clara, y pregúntate:

- ✓ **A quién** va dirigido mi mensaje (**audiencia**).
- ✓ **Para qué**Cuál es el **propósito** de mi presentación. Qué quiero que haga la audiencia.
- ✓ **Cuándo** tengo que exponer y de **cuánto tiempo** dispongo para mi presentación.
- ✓ **Dónde** se va a realizar. Qué **recursos** hay, qué necesito. Lleva un plan B por si algo falla.
- ✓ **Qué** recordarán – Mensaje principal y 3 o 4 apoyos.
- ✓ **Estructura** coherente y clara.
- ✓ **Cómo** lo voy a contar para que se entienda y recuerde.
 - Dar **significado** a la información - Crear conceptos.
 - **6 principios**: simple, imprevisible, concreto, creíble, emociones, historia.
 - **Recursos**: vídeos, fotos, anécdotas, ejemplos, preguntas, debates, escenas...

Índice

1. Situación actual.
2. Planteamiento.
3. **Discurso**
4. Presentaciones **memorables.**
5. Diapositivas **Zen**

3. Discurso

En lugar de...

- ✓ Improvisar
- ✓ Pasotismo
- ✓ Incoherente
- ✓ Fuera de lugar
- ✓ Repetir palabras
- ✓ Desconfianza
- ✓ Alardear

Vamos a...

- Interiorizar el conocimiento.
- Interés
- Sentido común
- No atacar a la audiencia (*evitar política, sexo, religión, fútbol...*)
- Concreción, sinónimos
- Credibilidad
- Humildad

3. Discurso

Escribe tu discurso

- ✓ Desde la **emoción**. *Tal cual salga*.
- ✓ **Visualizando** a la audiencia.
- ✓ Con una **estructura** coherente.
- ✓ **Depúralo** para conseguir un discurso claro, conciso, directo. **Elimina ruido**: Hablar de mi libro. Hablar por hablar. Hablar sin decir nada. Dando rodeos. Coletillas.
- ✓ **Enlaza ideas** para que sea más fácil de seguir.

En lugar de...

Vamos a...

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| ✓ Memorizar | ➤ Interiorizar |
| ✓ Leer en el ordenador | ➤ Ensayar, ensayar... |
| ✓ Practicar en el espejo | ➤ Grabar/Feedback |

Índice

1. Situación actual.
2. Planteamiento.
3. Discurso
4. Presentaciones memorables.
5. Diapositivas **Zen**

4. Presentaciones memorables

Ten en cuenta los **6 principios** para conseguir **mensajes pegadizos**.

1. **Simple** – Esencial + conciso. "*Menos es más*".
2. **Imprevisible** – Sorprende a la audiencia y mantén su atención.
3. **Concreta** – Las personas no aprendemos con abstracciones sino con ejemplos que podamos visualizar. Pasar de la generalidad (flores) a la concreción (margaritas).
4. **Creíble** – Gana la confianza de tu audiencia: Prestigio. Autoridades, eminencias. Antiautoridades. Verdad. Demostrar con hechos.
5. **Emoción** – Además de utilizar la parte racional, incorpora emociones. Las fotos tocan la emoción.
6. **Historia** - Las historias contienen sabiduría. Son herramientas efectivas de enseñanza; además de ser interesantes, son fáciles de entender y recordar.

Índice

1. Situación actual.
2. Planteamiento.
3. Discurso
4. Presentaciones memorables.
5. **Diapositivas Zen**

5. Diapositivas Zen

"Conseguir el máximo efecto con los mínimos contenidos".

La **simplicidad** tiene un gran poder y conduce a una mayor claridad, pero no resulta sencilla ni fácil de conseguir. La simplicidad requiere **creatividad**.

¿Qué **imagen** pongo? Que tenga sentido, de calidad, sin ruido, sin distorsionar, sin pixelar. Utiliza bancos de imágenes (*ver anexo*).

Para diferenciarte, **personaliza tu presentación**. No utilices lo que todo el mundo, huye de los clichés. Elige fotos en base a la audiencia y contenido. Si no aporta ¡elimínalo!

Discurso, imagen y mensaje corto **se refuerzan**.

A la hora de colocar el texto, recuerda que **"el texto busca la mirada"**.

Si utilizas un **formato** elimina todo aquello que no aporte y despiste a la audiencia. Utiliza la repetición *"Reutilización de los mismos elementos o de elementos similares, a lo largo de todo el diseño"*.

ANEXO

LIBROS

Nombrados en el taller:

- **Presentation Zen.** *Garr Reynolds*
- **Pegar y pegar.** *Chip Heath, Dan Heath*
- **Exprime tus neuronas.** 12 reglas básicas para ejercitar nuestra mente”. *John Medina*

ANEXO

PRESENTACIONES

- ✓ **TED** *Tecnología, Entretenimiento, Diseño*. Es una organización sin ánimo de lucro dedicada a las "Ideas dignas de difundir". TED es ampliamente conocida por su congreso anual (TED Conference) y sus charlas (TED Talks) que cubren un amplio espectro de temas que incluyen ciencias, arte y diseño, política, educación, cultura, negocios, asuntos globales, tecnología y desarrollo, y entretenimiento. <http://www.ted.com/>
- ✓ Presentación TED España por **Mario Alonso Puig**. El tema es interesante. Sigue las técnicas de comunicación que se muestran en el taller: reúne los **seis principios** para hacer presentaciones memorables. **Diapositivas** con formato **Zen**, le sirven de apoyo y guía a su **discurso redactado**. Una presentación **sin ruido**. Además, te inspirará para hacer tu **presentación de proyecto de vida**. <https://www.youtube.com/watch?v=nt9ILcvMs4U>

ANEXO

DIAPPOSITIVAS ZEN

SlideShare es un sitio web que ofrece a los usuarios la posibilidad de subir y compartir en público o en privado presentaciones de diapositivas en PowerPoint, documentos de Word, OpenOffice, PDF, Portafolios. <http://es.slideshare.net/>

Modelos de presentaciones zen que te pueden dar ideas para diseño:

- <http://www.slideshare.net/jbrenman/thirst>
- <http://www.slideshare.net/damonnofar/8-tips-for-slideshare?related=3>
- <http://www.slideshare.net/chereemoore/meet-henry?related=1>
- <http://www.slideshare.net/jbrenman/shift-happens-33834?related=1>
- <http://www.slideshare.net/thecroaker/death-by-powerpoint?related=2>

ANEXO

BANCO DE IMÁGENES

Si te registras (gratis) puedes obtener fotos sin marca de agua

- www.gettyimages.es

El sitio web fotográfico más utilizado por su calidad y precios

- www.istockphoto.com

Algunos otros lugares donde obtener imágenes a bajo coste:

- www.dreamstime.com
- www.fotolia.com
- www.japanesestreets.com
- www.shutterstock.com
- www.shuttermap.com

Sitios que ofrecen imágenes gratuitas

- www.morguefile.com
- www.flickr.com/creativecommons
- www.imageafter.com
- www.sxc.hu
- www.everystockphoto.com

ANEXO

VISTA DE MODERADOR

Te puede ayudar para guiarte en tu presentación.

<http://www.presentyppt.tutorialesaldia.com/para-no-quedarse-en-blanco-en-una-presentacion-la-vista-de-moderador-de-powerpoint/>



Vence tu **MIEDO** a hablar en público

Isabel Romero. *Coach Personal. Formadora.* isabel@hacerse-entender.com
Fausto Álvarez. *Coach Personal. Formador.* fausto@hacerse-entender.com

Miedo a hablar en público

- ✓ El miedo, ¿**enemigo o aliado**?
- ✓ **Autoconocimiento**. Identificar qué nos limita a la hora de hablar en público.
- ✓ ¿Cómo **afronto/supero** mis limitaciones?

Hablar en público no sólo es un arte sino también una **necesidad**. Lo hacemos en muchas de las áreas de nuestra vida. Para realizar **preguntas** a un profesor, expresar una opinión, exponer dudas o mostrar nuestro **desacuerdo**... Y aún más en el ámbito profesional, donde las presentaciones, las ponencias y las **conferencias** están a la orden del día. Al fin y al cabo, es el único modo de expresar y compartir nuestras ideas.

Es necesario, por tanto, descubrir **qué miedos nos limitan** y afrontarlos para desarrollar esta competencia.

Miedo ¿enemigo o aliado?

El miedo existe **para garantizarnos SEGURIDAD**, es la emoción que permite **cerrarnos y replegarnos** cuando un peligro cierto nos amenaza y, de ese modo, **activar los mecanismos de defensa necesarios** para ponernos a salvo y sentirnos protegidos.

La **palabra clave** es “amenaza”. **Responde a la pregunta ¿Dónde** está la amenaza? Si la amenaza es real, si puedes responder al dónde, podemos usar el miedo, poner límites, para estar seguros. Cuando hay una amenaza, aunque todavía no haya pasado nada, puede pasar. El miedo es la emoción que **CIERRA** para que las amenazas no te invadan.

Si el miedo existe para garantizarnos seguridad... ¿Por qué muchas veces nos instala en la inseguridad? ¿Por qué sentimos que nos faltan recursos ante una amenaza?

El mapa de mi miedo

¿Qué me limita a la hora de hablar en público?

Reflexiona e identifica cuáles son tus miedos:

- ✓ ¿Qué es lo que **temo** a la hora de hablar en público?
- ✓ ¿Dónde está la **amenaza**? ¿Se trata de una amenaza real? ¿Es algo que ha creado mi mente?
- ✓ ¿Cuál es la **creencia** que tengo que sustenta que esa amenaza exista? ¿Cuál es el beneficio de aferrarme a ese miedo? ¿De qué me protege? ¿Para qué me sirve?
- ✓ Es posible que crea que no tengo los **recursos** suficientes. En cualquier caso, ¿qué recursos tengo?, ¿cuáles me faltan? Muchas veces ponemos el foco en lo que nos falta y no atendemos a lo que ya tenemos.

El mapa de mi miedo

Miedos	Amenaza	Creencia	Recursos	Me falta
Al ridículo	Que se rían de mí	Si se ríen de mí, no les gusto	Lo he hecho con amigos.	Más seguridad y experiencia
A partir de este ejemplo, tómate un tiempo para identificar cuáles son tus propios miedos. El mapa te ayudará a reflexionar y tomar consciencia de su autenticidad. Cambia creencias limitadoras por otras posibilitadoras.				

Ante una presentación...

- ✓ El miedo es una **creencia**.
- ✓ **No niegues** el miedo. Trabaja para hacerlo más pequeño y manejable.
- ✓ **Atrévete** con pequeñas cosas para tener más confianza.
- ✓ **Ensay**a y **practica**.
- ✓ **Visualiza**. ¿Cómo me siento si me visualizo haciéndolo con tranquilidad y disfrutando?

Miedo a hablar en público

- ✓ ¿De qué manera **condiciona mi vida** el miedo a hablar en público?
- ✓ ¿Qué pasaría si **afrontara** mi miedo a hablar en público?
- ✓ ¿A qué estoy **esperando**?



www.hacere-entender.com

info@hacere-entender.com