

# Cómo hacer y exponer presentaciones comerciales de alto impacto

## Temario

(Siempre teniendo en mente que nuestra presentación tendrá un objetivo comercial de venta de servicios en cliente, y se trabajaran los siguientes contenidos):

### **CLAVES DE COMUNICACIÓN EN LAS PRESENTACIONES**

- Tu impacto en la audiencia
- Los grandes interrogantes
- Comunicación verbal y no verbal: claves
- Las palabras
- La voz
- El lenguaje Corporal
- Habilidades de comunicación
- Escuchar
- Observar
- Dialogar

### **EL OBJETIVO Y LA AUDIENCIA**

- El objetivo de tu intervención
- La intención del objetivo
- Elegir bien los objetivos
- Definir los objetivos
- Las características de la audiencia
- Análisis de sus objetivos
- Prepararse ante la resistencia
- Adecuar presentación a objetivos y audiencia
- Contenido
- Forma de exposición

### **EL MENSAJE**

- Preparación de la presentación
- Ideas, conceptos, datos...
- La organización/ Organiza tu mensaje / ¿Por qué grupos de 3?
- Estructura: 3 partes
- El mensaje dentro de la presentación
- La estructura del desarrollo
- La distribución del contenido
- El mensaje coherente, argumentado e impactante
- Los argumentos

–Tres condiciones indispensables

Brevedad

Claridad

Precisión

Las 3 condiciones y el lenguaje inclusivo

–Mensajes claves ¿cómo insertar?

–El mensaje memorable

### **SESIÓN PRÁCTICA**

Dinámica práctica en la que se harán dos grupos y se realizará un ejercicio para aprender con un caso práctico estos puntos:

-Puesta en escena

-Estilo y relación con el grupo al exponer

-Comunicación verbal

-Comunicación no verbal

-Utilización de recursos

- ¿Se ha conseguido el resultado?