

Presentaciones breves y eficaces

Sitio: Agencia de Habilidades para el Futuro

Curso: Práctica Profesional 1: Aproximación al mundo laboral 1º D

Libro: Presentaciones breves y eficaces

Imprimido por: Eduardo Moreno

Día: lunes, 16 de junio de 2025, 16:02

Tabla de contenidos

- 1. Presentaciones breves y eficaces**
 - 1.1. Recomendaciones
- 2. Presentaciones breves actuales**
- 3. ¿Cómo se hace? Guía de 5 pasos**
- 4. Elevator Pitch**



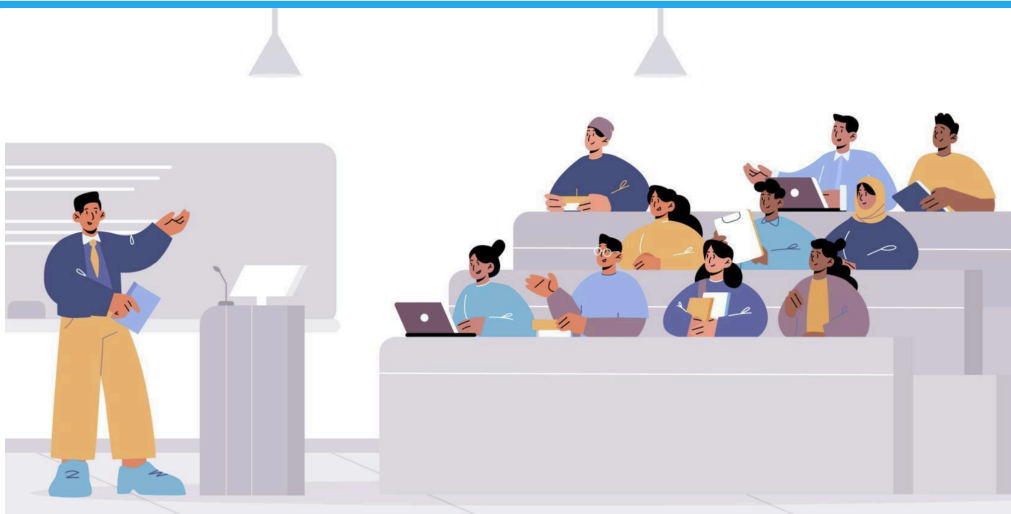
Hacia presentaciones breves y eficaces

Al momento de realizar presentaciones orales, es importante complementar con otros recursos que potencien el trabajo a realizar. En este sentido es importante considerar:

- El público recuerda del 10% al 15% de lo que escucha y del 30% al 35% de lo que ve.
- Los apoyos visuales son un refuerzo y complemento de la exposición oral.
- Según estudios estos recursos aumentan en un 43 % la capacidad de persuasión.

En esta línea, el uso de recursos digitales cumple las siguientes funciones:

- Permiten centrar la atención de la audiencia sobre las cuestiones que se están tratando.
- Ayudan a seguir el hilo discursivo.
- Facilitan la memorización o retención de datos e ideas importantes.
- Permiten tomar notas.
- Volver a conceptos e ideas en la instancia de debate.
- Simplifican información.
- Ilustran ideas o relaciones conceptuales.
- Facilitan la comparación de datos estadísticos que se proporcionan.





Recomendaciones para elaborar presentaciones orales con apoyos visuales

El uso del soporte (en especial audiovisuales, cine, tv) pueden eliminar al conferencista.

- Debe ser apropiado para el público, la ocasión, el tema y el orador.
- El apoyo visual debe ser de un tamaño adecuado.
- Tiene que estar ubicado delante del expositor o a su lado para dirigirse hacia el público y no al apoyo visual.
- Ha de ser sencillo en lo que presenta y representa, para que permita comprender de una "ojeada" mientras se desarrolla el discurso.



Te invitamos a ver el siguiente video sobre usar o no apoyos visuales.

30 - ¿Usar o no usar apoyos visuales?



IMPORTANTE

- Organizar el discurso a partir de tiempo que se destina para él.
- Ser puntuales.



Presentaciones Breves

Surgidas con las metodologías ágiles, hay técnicas que utilizan los emprendedores para presentar sus proyectos y así captar inversores. Las más conocidas son el elevator pitch y pechakucha. Permiten practicar habilidades para socializar una idea o proyecto, tales como oralidad, diseño, claridad y síntesis.

Como curiosidad, el término pechakucha viene del japonés. Se trata de una onomatopeya para referirse al sonido de una conversación casual, como cuchicheo.

Son presentaciones 20×20, esto es 20 diapositivas (imágenes) x 20 segundos de presentación por diapositiva.

El formato 20×20 de pechakucha está siendo adoptado también en el mundo de los negocios, y algunas empresas ya están restringiendo la duración de sus presentaciones a 6 minutos y 40 segundos, reservando las preguntas y el diálogo para el final.

Este formato de exposición se usa como instrumento para llevar a cabo presentaciones de duración limitada: fuerza al presentador a concentrarse en el mensaje, le permite una actuación ininterrumpida, y evita el tedio y aburrimiento que suelen causar las largas presentaciones basadas en diapositivas a los asistentes.

La habilidad para comunicar de manera efectiva una idea o proyecto se ha vuelto esencial para los emprendedores. Ser capaz de presentar de forma clara y persuasiva, combinada con una síntesis precisa, se ha convertido en una ventaja competitiva invaluable.



Para poner en práctica esta técnica, sugerimos tener en cuenta los siguientes pasos:

1. **Definir la estructura básica:** divido la materia en los apartados o capítulos habituales, pero asegurándome de que es un múltiplo de 20, por ejemplo 5.
2. **Dividir los apartados:** divido 20 entre la cantidad de apartados que tengo, en este caso, $20/5=4$.
3. **Desarrollar los conceptos:** a continuación decido cuáles son los (en este caso 4) conceptos esenciales de cada apartado y a cada uno le asigno una diapositiva. Ya tengo 20 diapositivas, cada una con un concepto, dentro de un esquema lógico.
4. **Probar:** por último, ¡a ensayar! Pruebo a desarrollar cada concepto en 20 segundos. Para los más complejos, hago un esfuerzo de síntesis y para los más simples, intento añadir algún "guiño" que me ayude a amenizar.
5. **Control de calidad:** Como la presentación dura menos de 7 minutos, no es difícil encontrar un "voluntario" que haga de conejillo de indias y me escuche. A continuación le pido que haga un poco de crítica constructiva para ayudarme a "pulir" mi trabajo.

CONSEJOS PARA
HACER UN BUEN

PECHA KUCHA

UN PECHA KUCHA NO ES UNA PRESENTACIÓN NORMAL

CONSISTE EN HABLAR SOBRE UN
TEMA PRESENTANDO UNA SUCESIÓN
TEMPORALIZADA DE DIAPOSITIVAS.

CADA DIAPOSITIVA DURA 20 SEGUNDOS.
TOTAL: 6 MINUTOS Y 40 SEGUNDOS.
ESO TE OBLIGARÁ A SIMPLIFICAR.



UTILIZA IDEAS -FUERZA



NO RECARGUES
LAS DIAPOSITIVAS:
EXPLICA LA IDEA
DE FORMA
SENCILLA Y
VISUAL.



CUIDA EL DISEÑO:
MENOS ES MAS

ELIGE TIPOGRAFÍAS
CLARAS Y LEGIBLES;
PIENSA EN EL FONDO
DE LA SALA.
PROCURA QUE LAS
IMÁGENES APORTEN
INFORMACIÓN.



EL TODO DEBE SUPERAR A LA SUMA DE LAS PARTES

NO OLVIDES QUE EL
PECHA KUCHA ES LA
SUMA DE TODO: EL
CONTENIDO, LA
FORMA Y TU
EXPOSICIÓN ORAL.



PREPARA TU ACTUACIÓN:
ENSAYA, GESTICULA Y
BUSCA LA MEJOR MANERA
DE CONECTAR CON LA
AUDIENCIA.
DISFRUTA, Y SOBRE TODO,
TRANSMITE.

Néstor Alonso educ@conTIC



Este formato breve, como dice su nombre, consiste en que su duración se asemeja al viaje en un ascensor, que no dura más de 2 minutos.

Consiste en imaginar que, al entrar en un ascensor, cuando menos lo esperabas, encuentras a una persona a la que querías contar (y convencer) de tu proyecto.

Puntos a tener en cuenta:

- Rompe el hielo con una pregunta que capte la atención (funciona muy bien un dato clave de una cifra a partir del cual puedas desarrollar tu idea).
- Preséntate con tu nombre, de una manera cercana.
- Cuenta el problema que resuelve tu proyecto en tres palabras claves.
- Describe el problema y por qué es relevante para tu público objetivo.
- Explica la solución.
- Deja claro la viabilidad.
- Siempre invita a la acción, a comprometerse, a un nuevo encuentro.



A continuación te proponemos ver el siguiente video para fortalecer esta técnica con otras

sugerencias:

MONTANER&A - ¿Qué es un Elevator Pitch?

