

Cómo planear su presentación

Propósito

¿Cuál es el propósito de su presentación? ¿Qué acción espera de su público como resultado de su presentación?

- ¿Desea que alguien compre su producto?
 - ¿Necesita que alguien invierta en su negocio?
 - ¿Es esta una presentación diseñada para mejorar la imagen de su compañía, sin que pretenda específicamente vender su producto o su negocio?
-
-
-

Público

¿A quiénes va dirigida su presentación?

- ¿Cuál tipo de personas será parte de este público?
 - ¿Qué interesa a este público?
 - ¿Qué convencería más a este público para que actúe como le gustaría que lo haga?
-
-
-

Los detalles

- ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales?
 1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____
- ¿Qué más necesitará saber para que pueda sustentar su presentación?

Planeación

Bosqueje cada una de sus diapositivas en los cuadros siguientes. Conforme elabore su presentación, podría cambiar el orden de las diapositivas para que tengan más sentido en la presentación que pretende exponer.

1**2****3****4****5****6**

Notas

Elabore notas para cada diapositiva acerca de lo que piensa decir mientras muestra la diapositiva.

Asegúrese de responder preguntas que en su opinión podrían ser planteadas a raíz de lo que dijo o mostró.