



1.0 Introducción

¡Hola! Bienvenidos a las Lecciones de HP LIFE. Mi nombre es Kenya y hace más de 10 años que trabajo como líder comunitaria en el sector sin fines de lucro. Tuve el privilegio de trabajar con la próxima generación de emprendedores y es en esta función que aprendí a apoyar a los estudiantes a desarrollar presentaciones, discursos y planes de negocios efectivos. En los siguientes videos, responderé a algunas de las preguntas más frecuentes sobre lo que se requiere para desarrollar, practicar y brindar una presentación efectiva.

1.1 ¿Cómo crear una presentación de diapositivas efectiva?

Al crear una presentación efectiva, deben considerar tres cosas: la audiencia, la intención y el ritmo. Comprender a su audiencia ayudará a determinar la mejor manera de elaborar su mensaje; también querrán asegurarse de que lo que comparten será fácil de comprender. Es fundamental tener una intención clara. Siempre deben considerar estas dos cosas: ¿qué quieren que aprenda la audiencia? Y, francamente, ¿por qué es importante? Tener en cuenta esas dos preguntas como trabajo de preparación, los apoyará mientras repasan el ritmo. El ritmo y la estructura de la presentación debe sentirse como si estuvieran contando una historia, a través de palabras, imágenes e incluso videos.

Cada diapositiva debe estar conectada a su intención, debe estar estructurada de una manera que profundice la comprensión del público detrás de su por qué. Por último, lo que compartan en la presentación debe ser breve e incluir puntos de conversación de alto nivel.

1.2 ¿Qué información en mi presentación es la más relevante para mi público?

Al pensar en el ritmo de la presentación, tengan en cuenta que el público previsto quiere comprender con rapidez sus metas y objetivos. El público querrá saber por qué están allí, así que asegúrense de decírselo desde el principio. Usar esto como una estrategia ayudará al público a identificar por sí mismos la función que pueden desempeñar para poner su intención en acción.

Pueden proporcionar un esquema o agenda que destaque la estructura de la presentación. Puede ser útil incluir información clara sobre lo que desean resolver, cómo buscan llegar allí y qué recursos se necesitan para alcanzar el resultado deseado. Recuerden, pueden crear la historia, así que manténganla relevante y atractiva.

1.3 ¿Cuáles son algunas de las mejores prácticas para hablar en público?

Digamos que hablar en público puede ser aterrador y el miedo a veces puede ser paralizante. Dicho esto, la mejor práctica que recomiendo es tomarse un momento para darse ánimo.



Recuerden que hicieron el trabajo de preparación necesario para hablar sobre las cosas que les importan. Confíen y sepan que merecen que se escuche su voz.

Otra práctica recomendada es reservar tiempo para ensayar. Querrán asegurarse de que no están leyendo directamente de las diapositivas y que se sienten cómodos con sus puntos de conversación. Siempre deben preparar los puntos de conversación y considerar su intención, quién está en la sala y cuáles son las principales cosas que desean que el público entienda sobre ustedes y su mensaje.

1.4 ¿Cómo presentar mis metas y objetivos es mi presentación?

Las metas y objetivos deben incluirse al comienzo de la presentación, ya que muestran al público por qué lo que están a punto de decir es importante. Esto les permite comprender su intención de inmediato y también demuestra lo que están tratando de lograr. En la presentación de diapositivas, asegúrense de que las metas y objetivos estén escritos en forma de viñetas, sean cortos y breves.

1.5 ¿Qué papel juega mi público objetivo en mi presentación?

Es muy importante que consideren a quién buscan influenciar con la información que comparten en la presentación. Comprender esto informará el estilo de escritura y narración, establecerá el ritmo y les ayudará a diseñar la presentación. Tómense el tiempo para hacer una lluvia de ideas sobre lo que le importa al público objetivo e incorporen esos puntos en la presentación.

1.6 ¿Qué tiene de importante un llamado a la acción al final de la presentación?

El llamado a la acción es el momento que el público estuvo esperando: describe lo que se espera de ellos. Su llamado a la acción ayuda a estimular a la gente en torno a su intención. Siempre querrán tener una diapositiva que mapee específicamente lo que necesitan o cómo el público utilizará lo que aprendió en la presentación. Al crear su llamada a la acción deben preguntarse: ¿cómo puede el público tomar esta información y usarla? A medida que avanzan en los puntos de conversación, están trabajando para profundizar la comprensión y la inversión del público en su mensaje. Hagan su pregunta a medida que se acercan el final de la presentación. Háganlo con humildad y valentía. Confíen en que lo que tienen que decir es importante y que las personas indicadas sentirán lo mismo.



1.7 ¿Qué se incluye en una presentación de lanzamiento de negocios?

Al crear una presentación de un discurso comercial, existen algunas preguntas que querrán hacerse. ¿Cómo comunicarán la necesidad de financiamiento? ¿Cómo pueden guiar a los posibles financiadores con eficacia a través de su modelo de negocio y compartir su propuesta de valor única? También deben asegurarse de incluir investigaciones de mercado o de consumidores, finanzas o cualquier otro dato relevante, ya que los financiadores quieren sentirse seguros de que la presentación se basa en datos. Recuerden, las personas invierten en ideas y en otras personas. Así que asegúrense de decirles quién es y por qué su negocio es importante para ustedes.

1.8 ¿Qué tiene de único una presentación informativa?

Una presentación informativa tiene como fin educar y proporcionar instrucción. Siempre hay que comenzar con su intención y pensar en cómo informar y enseñar de una manera atractiva. Piensen en lo que es más relevante para el público, por qué esa información es importante y prepárense para describir cualquier matiz que quieran que su público considere. Una excelente manera de hacerlo es comenzar con preguntas orientativas y describir lo que quieren que el público considere mientras escucha la presentación.

1.9 ¿Cuál es la importancia de una presentación para la toma de decisiones?

El propósito de una presentación de toma de decisiones es guiar al público hacia una posición donde puedan generar decisiones basadas en lo que aprendieron. Al crear este tipo de presentación, primero deben describir el problema que quieren que el público resuelva. Luego guiarlos a través de la información relevante que ayude a informar su decisión. Esto podría incluir datos cualitativos o cuantitativos, estrategias que se implementaron en el pasado y cualquier resultado basado en eso. También deben incluir cualquier recomendación que tengan y que quieren que el público considere. Por último, será útil para ustedes realizar investigaciones adicionales sobre las prácticas recomendadas para los procesos de toma de decisiones al planificar la presentación.

2.0 ¿Qué papel juega el contar una historia a la hora de dar una presentación?

En esta serie de segmentos de video, hablaré sobre la importancia de tres prácticas recomendadas cuando se trata de contar historias. Se trata de: Entender a su audiencia, Ser auténticos y Desarrollar una estructura de la historia.



2.1 Comprender a tu público.

Antes de comenzar la presentación, hagan una pausa y tómense un tiempo para pensar sobre quiénes quieren que reciban su mensaje. ¿Por qué deberían preocuparse por lo que tienen que decir? Y, ¿cómo quieren que se involucren? Identificar y comprender quién es su público objetivo es tan importante como el contenido que desarrollan. Cuando se entiende quién es su público objetivo, informa su estilo de escritura, imágenes y cualquier gráfico que puedan incluir, y guía la estrategia general para conducir a las personas hacia la acción. Conocer al público debe ser la prioridad.

2.2 Ser Auténtico.

Siempre querrán presentarse como conocedores de los temas sobre los que están hablando. Por supuesto, las personas tienden a ser escépticas, en especial cuando están aprendiendo nueva información y cuando se les piden fondos u otros recursos. Así que anticipen que habrá miembros en el público que por un momento, dudarán. Es por eso que tener intenciones y objetivos claros es tan importante, ya que una vez que se conecten con su propia misión personal, esa energía les ayudará a avanzar durante la presentación. Querrán corroborar de que están seguros de lo que está compartiendo, que se tomaron el tiempo para considerar las posibles preguntas del público y que pensaron en las mejores formas de responder. Por último, asegúrense siempre de qué están hablando desde un lugar honesto.

2.3 Desarrollar una estructura de historia.

Piensen en su libro o película favorita y pregúntense: ¿qué hizo que esa historia fuera atractiva? Las presentaciones realmente fuertes hablan del impacto de una manera que humaniza el trabajo. Proporciona un argumento convincente y utiliza datos, imágenes y videos para mantener la atención del público objetivo. Al crear una estructura de historia, desean construir sobre sus metas y objetivos. Úsenlos como una guía para ayudar a informar su ritmo.