Presentaciones efectivas

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? 	pre	esentación?			
 ¿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	•	¿Desea que alguien compre su producto?			
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	• ¿Necesita que alguien invierta en 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	•	¿Es esta una presentación diseñada para mejorar la imagen de su compañía, sin que pretenda			
¿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		específicamente vender su producto o su negocio?			
¿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					
¿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					
¿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					
¿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	Ρί	iblico			
 ¿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					
 ¿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. 	įΑ				
• ¿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	•	¿Cuál tipo de personas será parte de este público?			
Los detalles • ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales? 1	•	¿Qué interesa a este público?			
• ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales? 1	•	¿Qué convencería más a este público para que actúe como le gustaría que lo haga?			
• ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales? 1					
• ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales? 1					
• ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales? 1					
• ¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales? 1	_				
1	L	os detalles			
2.	•	¿Cuáles son sus tres o cuatro puntos principales?			
3.		1			
		2			
4		3			
" <u> </u>		4			

¿Qué más necesitará saber para que pueda sustentar su presentación?



Presentaciones efectivas

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
3	4
5	6
٦	0

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.