# Habilidades de presentación [Nivel 1]

*Lección 2 / Actividad 1*

**Presentación ante el público**

IMPORTANTE

Para resolver tu actividad, **guárdala** en tu computadora e **imprímela**.

Si lo deseas, puedes conservarla para consultas posteriores ya que te sirve

para reforzar tu aprendizaje. No es necesario que la envíes para su revisión.

# Propósito de la actividad

Caso donde realiza su presentación ante un grupo de trabajo en el que utiliza su lenguaje corporal para transmitir seguridad y resuelve las inquietudes de la audiencia sin interrumpir sus tiempos o equivocarse.

# Practica lo que aprendiste

I. Es el día de tu presentación de resultados financieros de la empresa, donde, además de informar que en este periodo los ingresos fueron positivos en comparación con los últimos 3 años, vas a proponer a los directores de la empresa una estrategia.

Dispones de 20 minutos para dar tu presentación y resolver dudas, por lo que llegas 15 minutos antes para comprobar que funcionen los equipos audiovisuales que vas a necesitar y para hacer un reconocimiento de la sala de juntas.

1. Describe las posturas y movimientos que debes realizar para transmitir una imagen segura y confiable a través del lenguaje corporal.

* + - Sonrisa de inicio para conectar con el público.

Sonreír con los ojos entrecerrados para expresar motivación y liberar nerviosismo.

* + - Posición de tu cuerpo para expresar que estás relajado.

Mantener cuerpo erguido.

* + - Forma de desplazarte entre tu espacio disponible.

Desplazarse en pasos pequeños para que el público esté atento a uno.

* + - Movimiento de las manos para comunicar empatía.

Abrir palma de las manos hacia arriba.

* + - Movimiento de las manos para comunicar autoridad.

Mover las manos hacia abajo para autoridad.

1. Escribe dos ejemplos que puedes aplicar en cada una de las tres técnicas que utilizas para captar la atención del público e iniciar con fuerza tu presentación.

* 1. Haz una pregunta para reflexionar.

* + - Ejemplo 1: ¿Nunca has soñado con dar una pregunta cuya respuesta pudiera cambiar el resto de tu vida?

* + - Ejemplo 2: ¿Qué habilidades y talentos posees que no utilizas al 100%?

* 1. Menciona un hecho sorprendente.

* + - Ejemplo 1: En Islandia existe una tradición llamada Jólabókaflóðið, donde todo el mundo se regala libros en Nochebuena y pasan la noche leyéndolos y comiendo chocolate.

* + - Ejemplo 2: El psicólogo László Polgár lanzó una interesante teoría: cualquier niño se puede convertir en un prodigio en cualquier campo si se trabaja con ellos desde que son muy pequeños. Como experimento para demostrarlo, entrenó a sus hijas en el arte del ajedrez desde los cuatro años. Las tres niñas se convirtieron en prodigios del ajedrez; la más joven, Judit, está considerada la mejor jugadora de la historia.

* 1. Di una cita aplicada al contexto de tu tema.

* + - Ejemplo 1: Te pagan en proporción directa a la dificultad de los problemas que resuelves. -Elon Musk.

* + - Ejemplo 2: Hecho es mucho mejor que perfecto. -Elon Musk.

1. Identifica al público exigente, anotando sus características en la siguiente tabla de clasificación.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Negativos** | **Positivos** | **Neutrales** |
| Son personas que no quieren estar ahí o simplemente no les interesa lo que uno tiene que decir. | Son aquellas personas interesadas realmente en el discurso. | Son personas que no son ni negativos, ni positivos pero uno puede influenciar para que terminen siendo positivos en el mejor de los casos. |

1. Durante la presentación, los directores comienzan a intercambiar opiniones, por lo que empiezan a debatir en equipos y te preguntan tu opinión haciéndote entrar en una situación incómoda,

¿Qué pauta debes seguir para mantenerte neutral?

Abstenerse de dar un argumento en favor o en contra al estar en el mando del debate.

¿Qué principio debes seguir para evitar una pregunta incómoda?

Responder que no tiene una respuesta para esa pregunta pero que lo investigará para poder responder adecuadamente.

1. Escribe 3 ejemplos de transiciones que te ayudarán a retomar tu presentación y conectar una idea con otra:

1. “Dicho esto”.

2. “Esto nos lleva al siguiente punto”.

3. “Consideren también que”.

1. Describe de qué forma debe ser el cierre de tu presentación para dejar una impresión positiva en los asistentes.

**Hacer una recapitulación breve de lo que aportó el público.**

**Hacer una transición para una conclusión final advertida al público.**