
Presentaciones de ***Alto Impacto***

END TO INN...

Febrero 2025

Nuestra Jornada

END TO INN...



Del estándar a lo inolvidable

El poder de una buena presentación

Del caos a la claridad

Estructura de una presentación

Antes

Durante

Del "clic" al impacto

La tecnología a tu servicio

08:30 – 12:00

Jornada AM

01:30 – 05:00

Jornada PM



¡Lunch!

Nuestra Jornada

END TO INN...



Del estándar a lo inolvidable

El poder de una buena presentación

Del caos a la claridad

Estructura de una presentación

Antes

Durante

Del "clic" al impacto

La tecnología a tu servicio

08:30 – 12:00

Jornada AM

01:30 – 05:00

Jornada PM



¡Lunch!

El poder de una **buena presentación**

Mantiene la atención

El promedio de atención de una audiencia es de solo **7 a 10 minutos**

Throughline Media, 2022

Facilita el entendimiento

El contenido visual ayuda a que el **60% de la audiencia retenga** el contenido hasta 3 días después

Presentación Training Institute, 2023

Deja impresión duradera

Si los datos se presentan a manera de historia, existe la posibilidad de hasta **22 veces mas de recordación**

Forbes, 2024

Nuestra Jornada

END TO INN...



Del estándar a lo inolvidable

El poder de una buena presentación

Del caos a la claridad
Estructura de una presentación

Antes

Durante

Del "clic" al impacto

La tecnología a tu servicio

08:30 – 12:00

Jornada AM

01:30 – 05:00

Jornada PM



¡Lunch!

Estructura de una **presentación**

END TO INN...



Antes

**Organiza tus
ideas**

**Construye tu
material**

**Inicia con
impacto**

**Sé
memorable**

**Cierra
contundente**

Durante

Organiza tus ideas

END TO INN...



Define tu propósito: ¡Sin mapa, no hay camino!

"Tu propósito es la brújula de la presentación. Si no sabes a dónde vas, ¿cómo esperas que tu audiencia te siga?"

**Organiza
tus ideas**

END TO INN...



Todo está en cómo lo organizas

Lo primero es lo primero! ¿Qué quieres lograr? Sin una meta, no hay presentación."

Organiza tus ideas

END TO INN...



Conoce a tu audiencia

Si no sabes quién te escucha,
¿cómo esperas que te sigan?"

Organiza tus ideas

END TO INN...



Simplifica Lo que sobra

"Menos es más. Si agregas demasiado, puedes perder el enfoque y la atención."

Estructura de una **presentación**

END TO INN...



Antes

**Organiza tus
ideas**

**Construye tu
material**

**Inicia con
impacto**

**Sé
memorable**

**Cierra
contundente**

Durante

Organiza tus
ideas

Los 5 Grandes Poderes



END TO INN...



...de los
DATOS

...de lo
SIMPLE

...del
LOOK

...de las
IMÁGENES

...del
MOVIMIENTO

END TO INN...



El poder de lo SIMPLE



El poder de lo **SIMPLE**

Limpia tu
presentación

De lo
**general a lo
específico**

**Sintetiza la
información** y
fragméntala **en
puntos clave**

No te salgas
del **marco
invisible** de
la PPT

Resalta las
**palabras
clave**

END TO INN...



El poder del

LOOK



El poder del **LOOK**

¡**Ojo con la fuente** y el tipo de letra!

Alinea las formas y gráficos

Respetar los **elementos comunes** y la estructura

El uso de **colores** refleja el tono

Usa el **contraste** para **llamar la atención**

END TO INN...



El poder de las IMÁGENES



El poder de las **IMÁGENES**

Usa las **animaciones**
con intención

"NO es animar por animar"

Aprovecha las
imágenes para "guiar"
la atención de la
audiencia

¡Ojo con el
uso de
imágenes!

No uses
imágenes tipo
"Cliparts"

END TO INN...



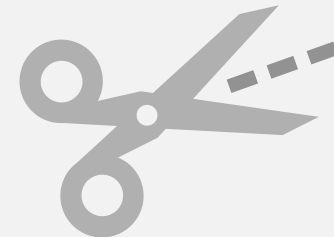
El poder de los **DATOS**



Escogiendo
una **visual**
efectiva

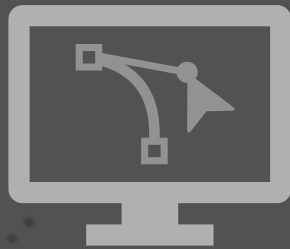


“Limpia” tus
gráficos





Escogiendo
una **visual**
efectiva



“Limpia” tus
gráficos



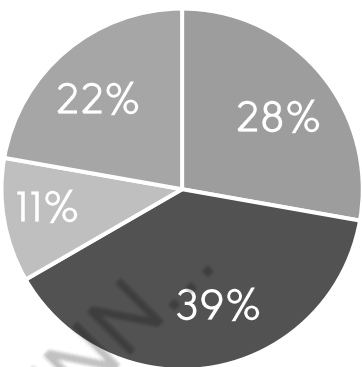
Escogiendo una **visual efectiva**

END TO INN...

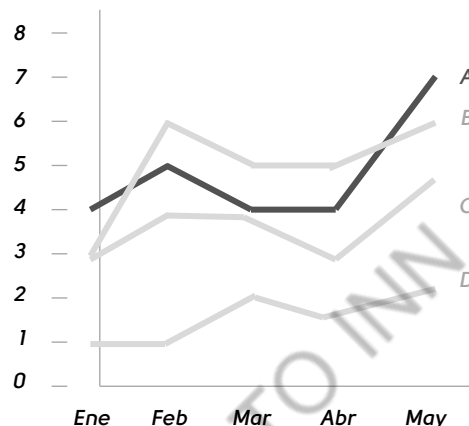


Las visuales
más utilizadas:

Torta



Líneas



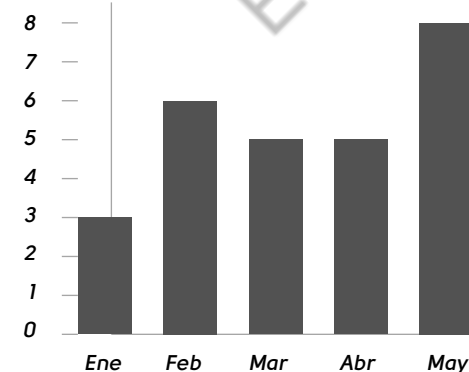
Tablas

Grupo	A	B	C
1	\$X.X	Y%	Z,ZZ
2	\$X.X	Y%	Z,ZZ
3	\$X.X	Y%	Z,ZZ

Texto

42%

Barras



Escogiendo una visual efectiva

END TO INN...



Líneas:



- Ideales para **trazar datos continuos** (normalmente en unidades de tiempo)
- Óptimos para identificar **tendencia** de los datos.

Tablas:



- Ideal para **comunicarse con una audiencia mixta** cuyos miembros buscarán cada uno su fila particular de interés.
- Si necesita **comparar o comunicar diferentes unidades de medida**.

Torta:



- Es la grafica ideal para mostrar **proporciones** de categorías.

Texto:



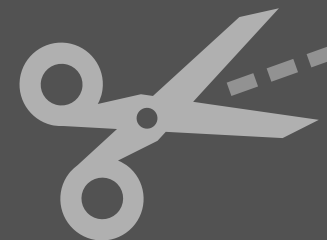
- Cuando **solo tiene uno o dos números para compartir**, el texto simple puede ser una excelente herramienta para comunicar.



Escogiendo
una **visual**
efectiva

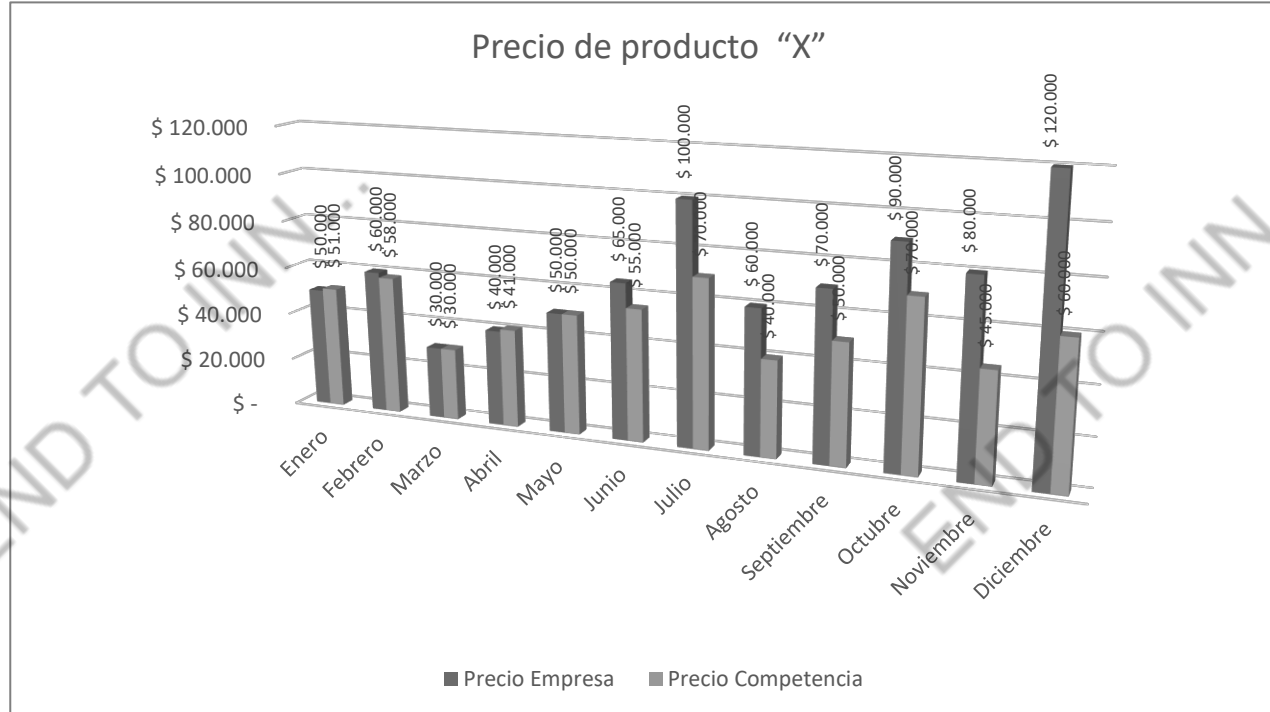


“Limpia” tus
gráficos





Grafica Inicial

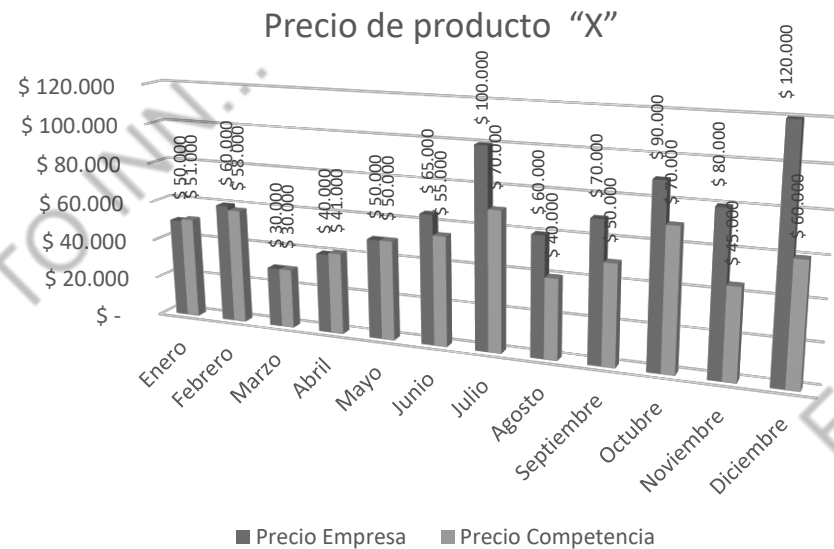


Reto

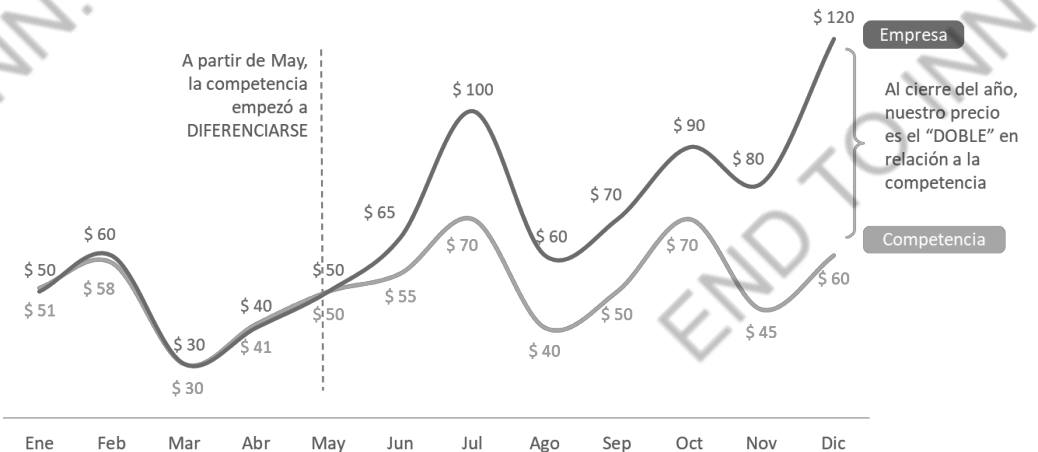
Analizar el comportamiento mensual del precio del producto "X" en relación a su competencia.



¿Cuál te gusta más?



Comportamiento del producto "x"
Cifras en miles de pesos



END TO INN...



Estructura de una **presentación**

END TO INN...



Antes

**Organiza tus
ideas**

**Construye tu
material**

**Inicia con
impacto**

**Sé
memorable**

**Cierra
contundente**

Durante

Estadística impactante

Ejemplo...

¿Sabías que el 90% de las empresas fracasan en los primeros años? Hoy, exploraremos cómo estar en el 10% exitoso."

END TO INN...



Elevator pitch. Tienes 20 segundos - eduCaixa

Pregunta provocadora



Simón Sinek: Cómo los grandes líderes inspiran la acción

Ejemplo...

"¿Qué pasaría si te dijera que una decisión puede aumentar tu productividad en un 40%? Vamos a descubrir cuál es esa decisión."

END TO INN...



Cita poderosa

**It always
seems impossible**



until it's done.

- Nelson Mandela -

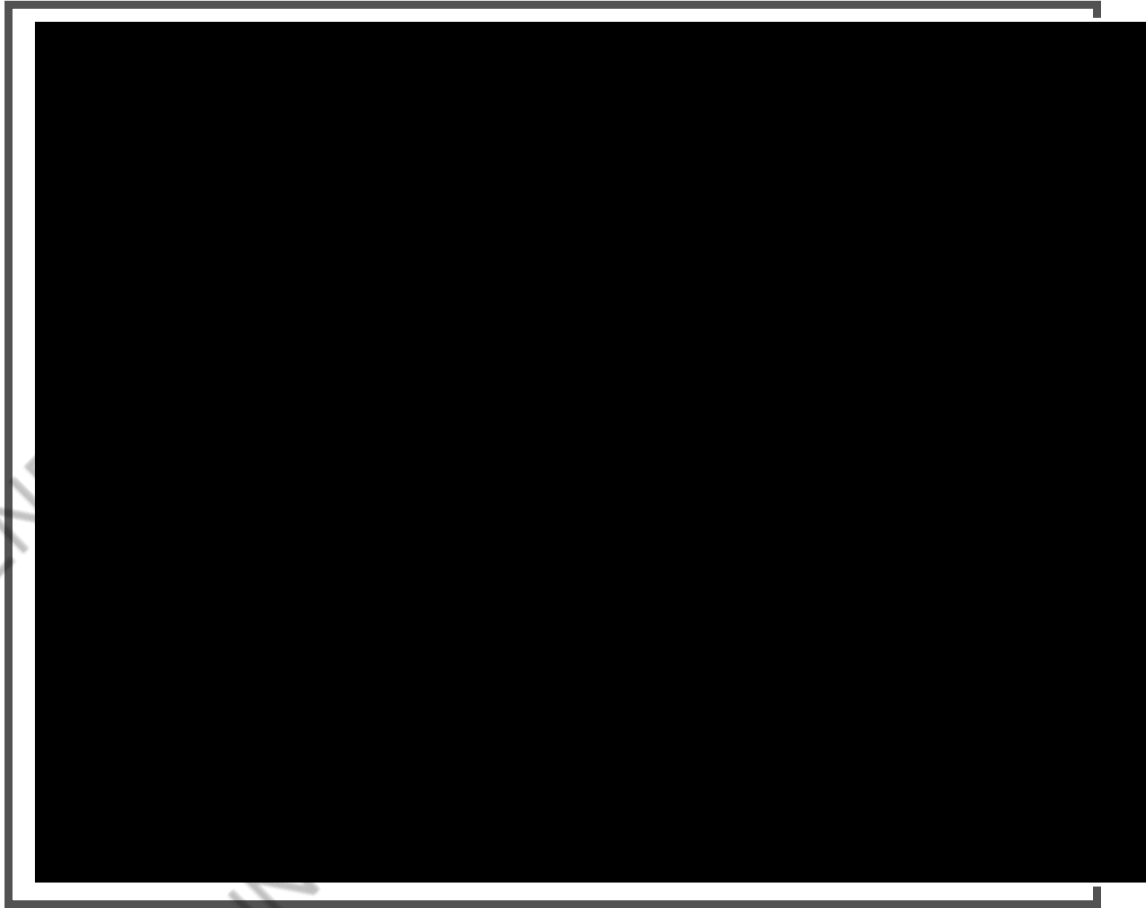
Ejemplo...

"Maya Angelou dijo una vez: 'La gente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará cómo los hiciste sentir.' Hagamos que nuestros clientes nunca nos olviden."

END TO INN...



Historia cautivadora



Steve Jobs: Universidad de stanford

Ejemplo...

"Hace tres años, estaba al borde de la bancarrota. Ahora, dirijo un negocio multimillonario. Esta es la historia de esa transformación."

END TO INN...



Promesa audaz

Ejemplo...

"Al final de esta presentación, sabrás exactamente cómo triplicar tus ventas. ¡Comencemos!"

Jane McGonigal: la vida como un videojuego

END TO INN...



Estructura de una **presentación**

END TO INN...



Antes

**Organiza tus
ideas**

**Construye tu
material**

**Inicia con
impacto**

**Sé
memorable**

**Cierra
contundente**

Durante

END TO INN...



Sé
memorable

2 Grandes Poderes

...de las

HISTORIAS

...de las

HABILIDADES

END TO INN...



El poder de las HISTORIAS

Las personas aman las historias

END TO INN...



Contexto

Inicio
apoteósico

Problema

Consecuencias

Solución

Final
memorable

Contexto



Inicio

Nudo

Desenlace

Las personas aman las h

END TO INN...



Inicio
apoteósico

Problem

Arranca con fuerza

Tu presentación
es como **una
serie de NETFLIX**

Si no enganchas (Hook) desde el principio,
nadie se ve el segundo capítulo...

Usa el "elemento sorpresa".
Puede ser una frase fuerte, una
imagen inusual o una estadística
que nadie se espera...



Inicio

Nudo

Desenlace

Las personas aman las histo

END TO INN...



¿y cuál es el lío?

Toda buena serie
presenta un
conflicto potente

Presenta el obstáculo, la traba... eso que
les haga pensar, **"esto es importante"**



Usa una analogía que
haga el **problema visual** y
dale un **toque dramático**,
como cuando el héroe se
enfrenta al villano.



Inicio
apoteósico

Problema



Inicio

Nudo

Desenlace

Las personas aman las histo

END TO INN...



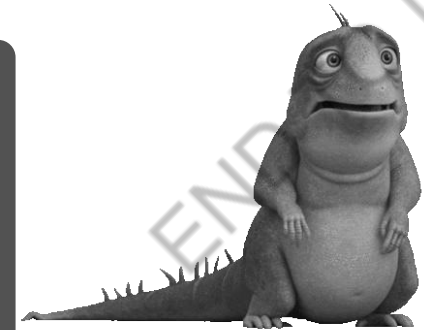
**¿y si no lo
resolvemos?**

Como en una serie
sube la tensión

Haz que sientan las consecuencias de
no actuar. **Dale peso al problema.**



DA UN CONTEXTO, usa
**datos llamativos o
visuales** que muestren lo
serio o el efecto negativo
del problema, como
infografías o videos.



Inicio
apoteósico

Problema

Consecuencias

Inicio

Nudo

Desenlace

Las personas

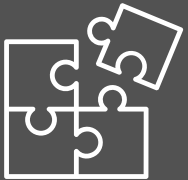
END TO INN...



**¡A darle con
toda al lío!**

Haz que tu solución
sea la **heroína de la
historia**

No es solo una idea; es el paso
a paso para salir del embrollo



Muéstrales **algo
fácil de entender**
y aún más **fácil
de recordar.**



Solución

Final
memorable



Inicio

Nudo

Desenlace

Las personas

END TO INN...



**¡Hazlos recordar
siempre!**

Nadie quiere un final flojo;
escena final inolvidable

Hazlo tan impactante que quieran
ver **“la próxima temporada”**



Cierra con una **pregunta** o una acción,
una **frase inspiradora**, un **desafío** o
incluso **algo que los invite a actuar**.

Final
memorable



Inicio

Nudo

Desenlace

END TO INN...



El poder de tus HABILIDADES

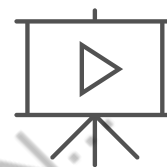
1. Capta la Atención: "El Arte de Atrapar Miradas"

Sé simple
y concreto

END TO INN...



Sé claro y directo para **guiar a tu audiencia** y mantener su **atención**, generando **impacto inmediato** al evitar redundancias y usando un **lenguaje simple** que cualquiera, incluso un niño de 10 años, pueda entender



Ejemplos

"Implementamos estrategias sinérgicas basadas en inteligencia de datos de última generación."



"Usamos datos para tomar mejores decisiones."



1. Capta la Atención: "El Arte de Atrapar Miradas"

} Sé empático
y simpático

END TO INN...



Conexión genuina:

Usa frases que demuestren que comprendes sus retos o aspiraciones.



Lenguaje corporal:

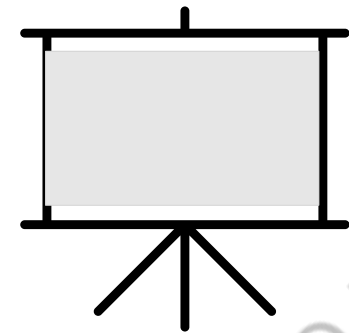
Sonríe de manera natural y usa un tono de voz cálido para generar confianza.



Haz que se sientan valorados: Reconoce su experiencia y conocimiento, fomentando la participación



Video -  YouTube



1. Capta la Atención: "El Arte de Atrapar Miradas"

Lenguaje dinámico; el poder del ritmo

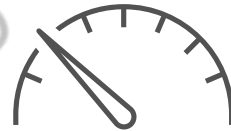
La pausa genera impacto:

Si todo se dice al mismo ritmo, nada se destaca. Usa pausas estratégicas antes de una idea clave.



Juega con la velocidad:

Ralentiza cuando explicas algo complejo y acelera cuando refuerzas un mensaje con energía.



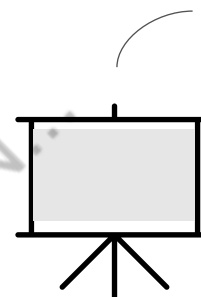
Crea un ritmo

memorable: Usa frases cortas y repetitivas que resuenen en la mente del público.



Ejemplo

El Efecto Presidente: Pausar antes de la idea clave y reforzarla con un tono que de énfasis.



Video -  YouTube

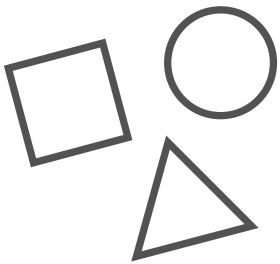
END TO INN...



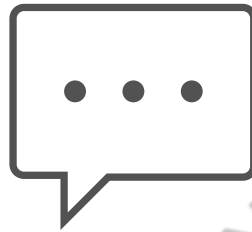
1. Capta la Atención: "El Arte de Atrapar Miradas"

El correcto uso de la palabra

Menos palabras, más impacto: No digas en 15 palabras lo que puedes decir en 5.



Haz que cada palabra cuente: Usa términos que despierten emoción y evoca imágenes mentales.



Evita el ruido verbal: Palabras como "ehh", "bueno", "este" reducen la fuerza del mensaje.



END TO INN...



2. Aprende de tu audiencia - El público es tu guía

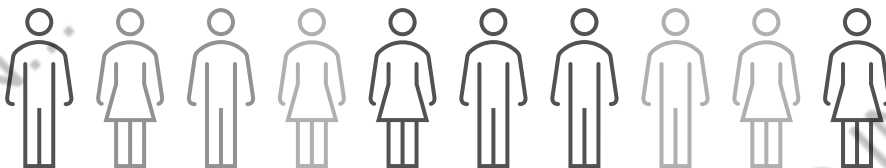


Sé observador

END TO INN...



Lee el lenguaje corporal de tu audiencia como un termómetro, ajustando tu ritmo en tiempo real;
fomenta la interacción haciendo pausas y preguntas si ves desconexión, y no ignores señales de desinterés como bostezos o miradas al celular, cambiando el ritmo o involucrando al público.



3. No te quedes en blanco

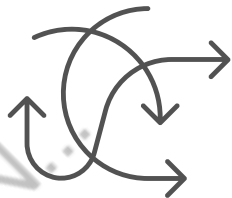
No todo esta
planeado



END TO INN...



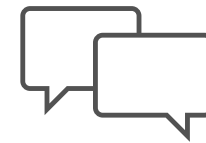
El arte de improvisar: No es hablar sin pensar, es saber manejar cualquier situación sin perder control.



Método "Pausa-Piensa-Habla": Si te bloqueas, respira, reformula en tu mente y habla con calma.



Desvía la presión: Si te quedas sin respuesta, convierte la pregunta en una conversación con el público.



4. Tu cuerpo habla más que las palabras



Movimiento

END TO INN...



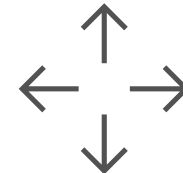
Las manos refuerzan, no distraen: No cruces los brazos ni las escondas, úsalas para enfatizar puntos clave.



Postura de poder: Mantén los pies alineados con los hombros y el torso erguido para proyectar autoridad.



Haz contacto visual dinámico: No fijas la mirada en un solo punto, involucra a toda la audiencia.



5. El miedo a hablar en público

Haz de tus nervios,
tu mejor aliado



END TO INN...



Respiración controlada: Realiza respiraciones profundas antes de hablar. Esto calma el sistema nervioso y aumenta la oxigenación.



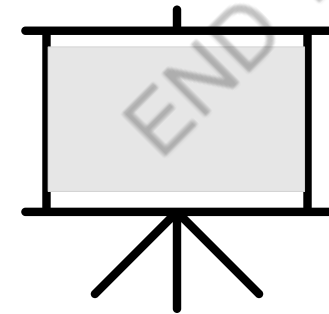
Postura de poder: Aumenta tu confianza adoptando una postura firme antes de subir al escenario. Levanta los hombros y mantén el pecho abierto.



Imágenes mentales: Visualiza que tu presentación es un éxito antes de empezar. Este ejercicio prepara tu mente para el triunfo.

Video

"Tu tienes el poder, en la audiencia tu eres quien mas conoce"



Estructura de una **presentación**

END TO INN...



Antes

**Organiza tus
ideas**

**Construye tu
material**

**Inicia con
impacto**

**Sé
memorable**

**Cierra
contundente**

Durante

Cierre contundente

END TO INN...



**Lo primero,
evita terminar con...**

"Eso era todo",
"Gracias por su tiempo"
"Hasta acá logramos avanzar hoy"
"Preguntas"

Cierre contundente

END TO INN...



Busca reafirmar tu mensaje central



"Si hay algo que deben llevarse hoy, es que presentar no es solo hacer "diapositivas bonitas", se requiere: Preparación, estructura, conocimiento y habilidades. La buena noticia es que cualquiera de los que estamos acá, ¡lo podemos lograr!

Cierre contundente

END TO INN...



Invita a la Acción

Define qué quieres que haga tu audiencia después de la presentación

- Tomar una decisión?
- ¿Cambiar un habito?
- ¿Ejecutar una tarea, actividad o proyecto?
- Haz una invitación, exhortarlos a que lo hagan.

“A partir de hoy, los invito cautivar a sus audiencias a través del “Arte de presentar” En tu próxima presentación asegúrate de poner en practica todo lo aprendido”



¡WhatsApp!

Contáctanos



3162976148

3187263056

END TO INN...



END TO INN...



Presentaciones de ***Alto Impacto***

CIERRE...

Febrero 2025