

---

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

Presentation 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...



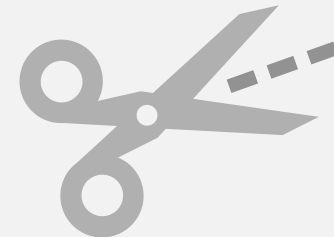
# El poder de los **DATOS**



Escogiendo  
una **visual**  
**efectiva**

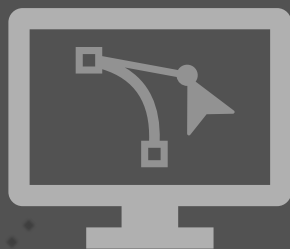


**“Limpia”** tus  
gráficos

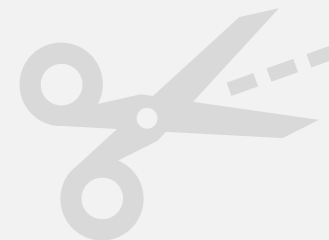




Escogiendo  
una **visual**  
**efectiva**



**“Limpia”** tus  
gráficos



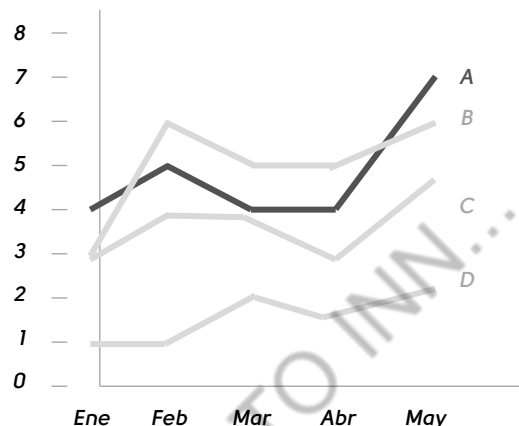
# Escogiendo una **visual efectiva**

END TO INN...



Las visuales más utilizadas:

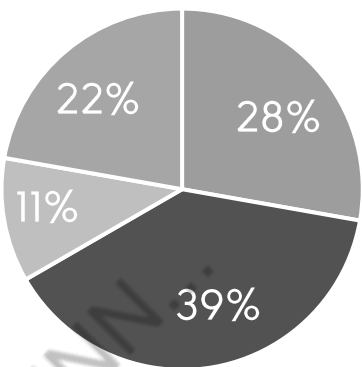
Líneas



Tablas

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

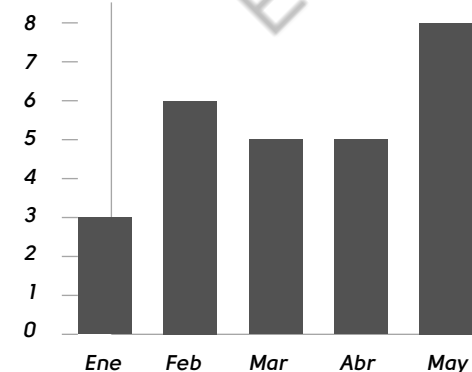
Torta



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:**



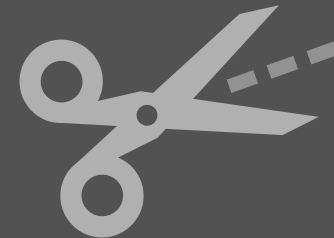
- Cuando **solo tiene uno o dos números para compartir**, el texto simple puede ser una excelente herramienta para comunicar.



Escogiendo  
una **visual**  
**efectiva**



**“Limpia”** tus  
gráficos







END TO INN...

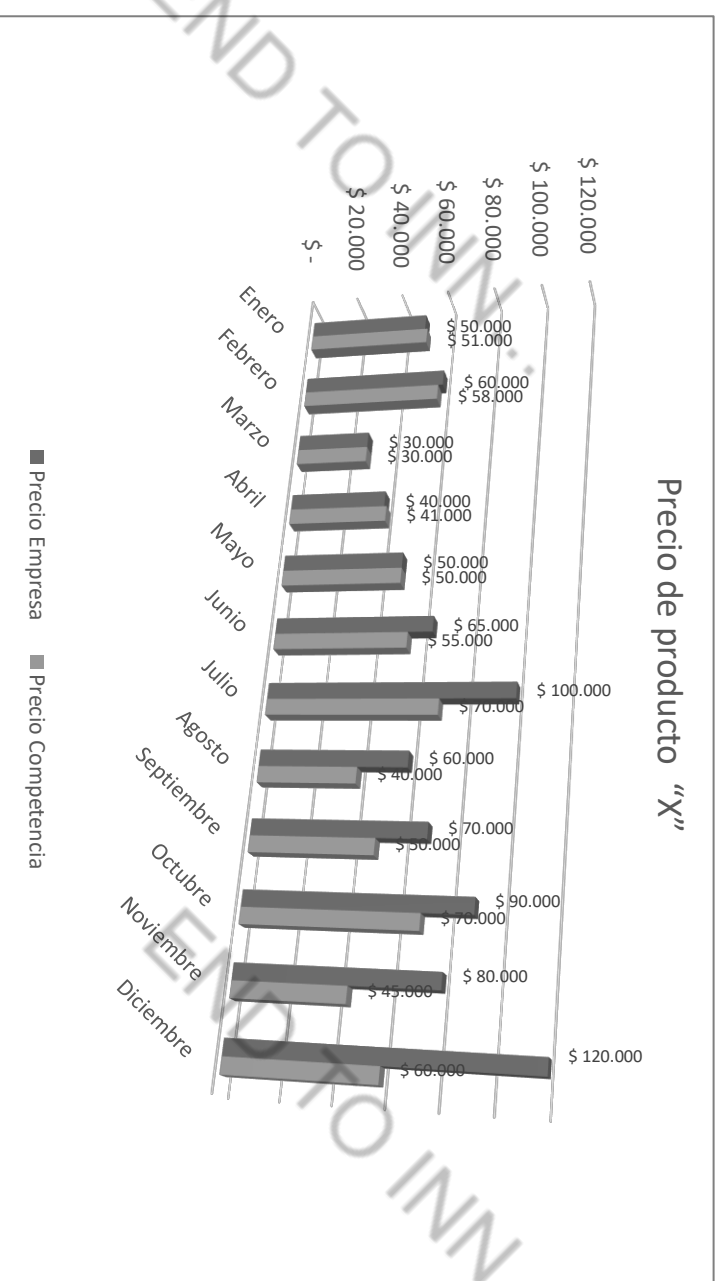
# Reto

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

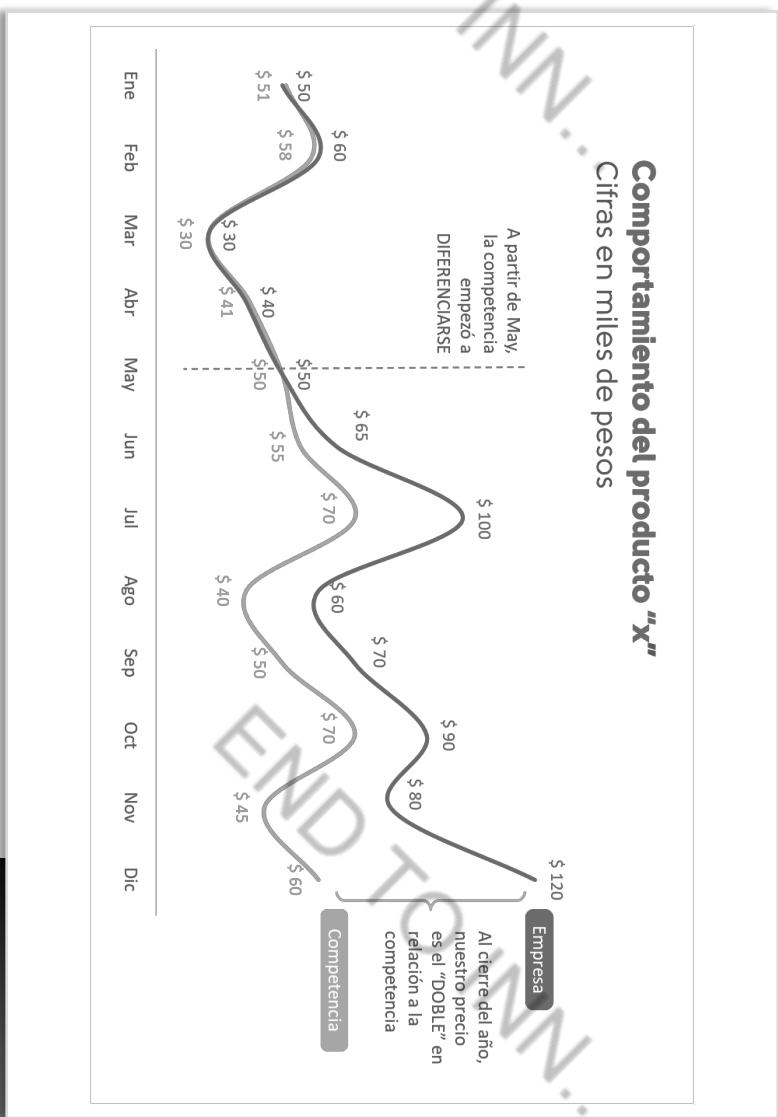
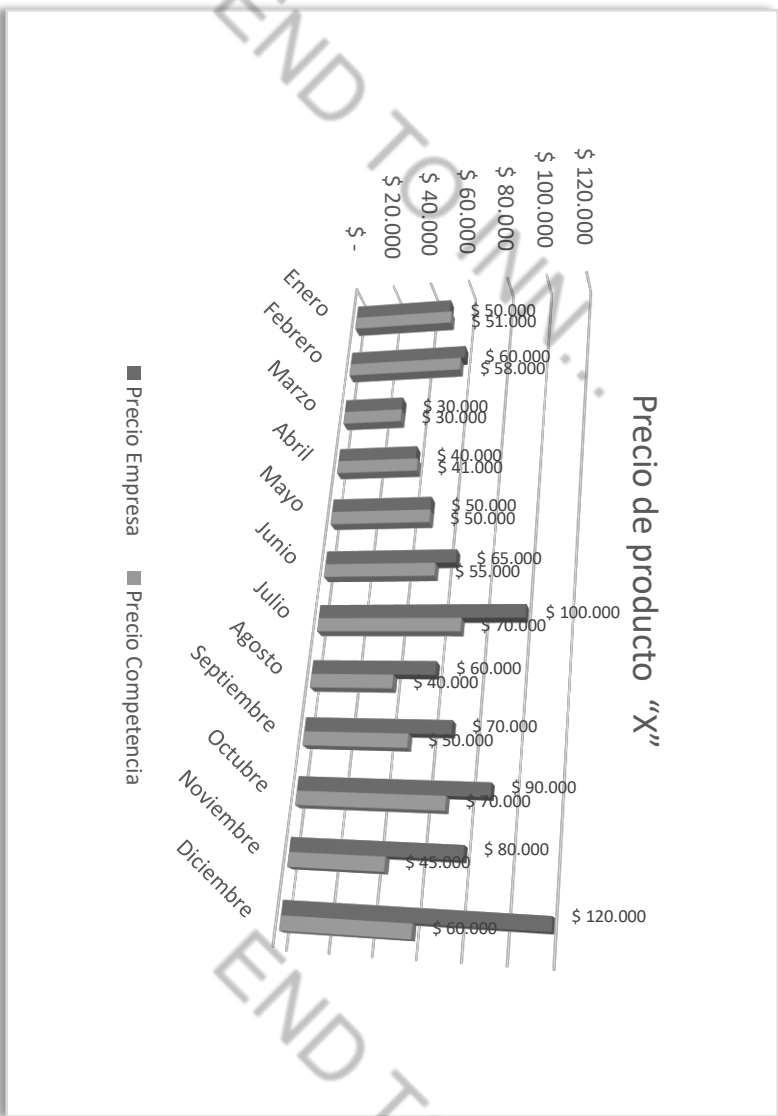


END TO INN...

## Grafica Inicial



# ¿Cuál te gusta más?



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...

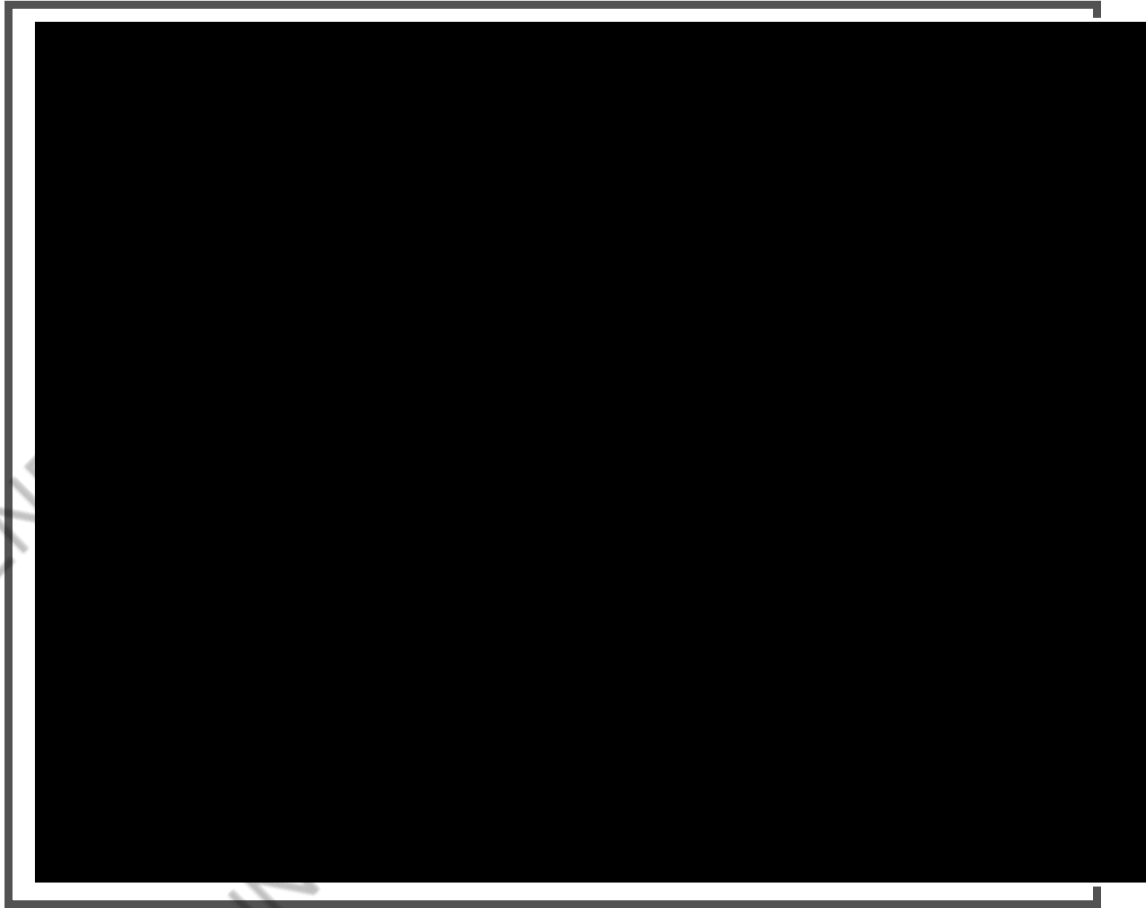
"Maya Angelou dijo una vez: 'La gente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará cómo los hiciste sentir.' Hagamos que nuestros clientes nunca nos olviden."

**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

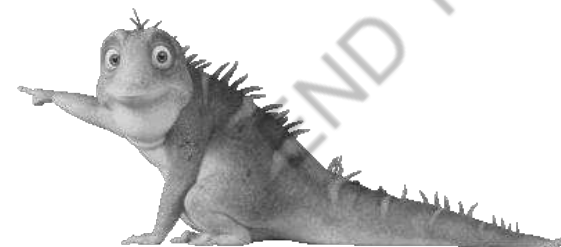
Problem

## 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...



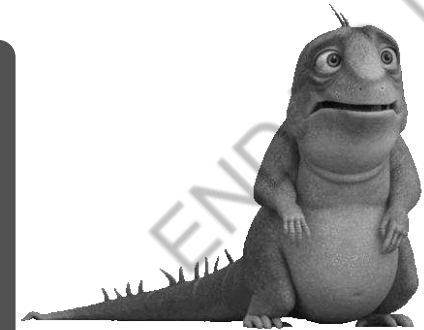
**¿y si no lo  
resolvemos?**

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

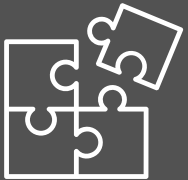
END TO INN...



**¡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...



## Ejemplos

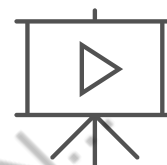
"Implementamos estrategias sinérgicas basadas en inteligencia de datos de última generación."



"Usamos datos para tomar mejores decisiones."



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



# 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:

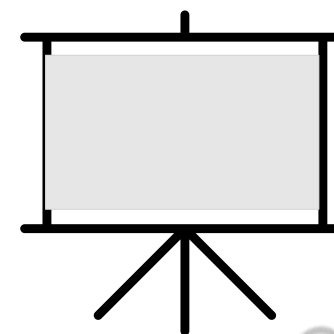
Sonríe de manera natural y usa un tono de voz cálido para generar confianza.



**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

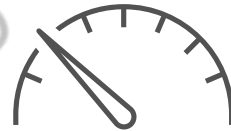
## La pausa genera impacto:

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.



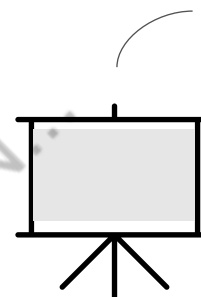
## Crea un ritmo

**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

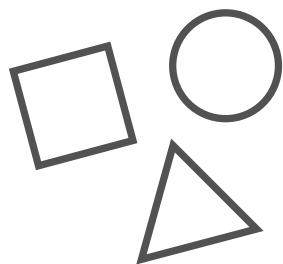
END TO INN...



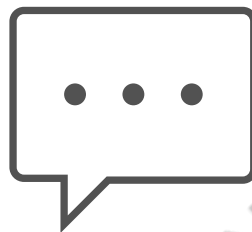
# 1. Capta la Atención: "El Arte de Atrapar Miradas"

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

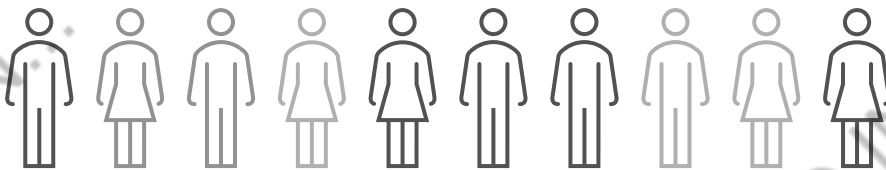
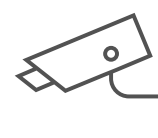


Sé observador

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

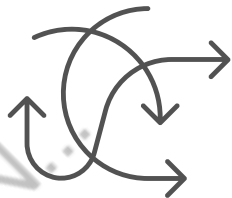
No todo esta  
planeado



END TO INN...



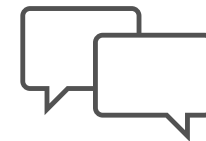
**El arte de improvisar:** No es hablar sin pensar, es saber manejar cualquier situación sin perder control.



**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...



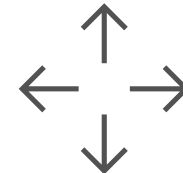
**Las manos refuerzan, no distraen:** No cruces los brazos ni las escondas, úsalas para enfatizar puntos clave.



**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.



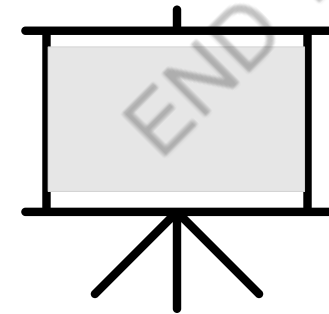
**Postura de poder:** Aumenta tu confianza adoptando una postura firme antes de subir al escenario. Levanta los hombros y mantén el pecho abierto.



**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