

Una buena idea puede zozobrar por una mala presentación. Por eso, tiene que ser efectiva y para serlo hay que tener una estrategia.

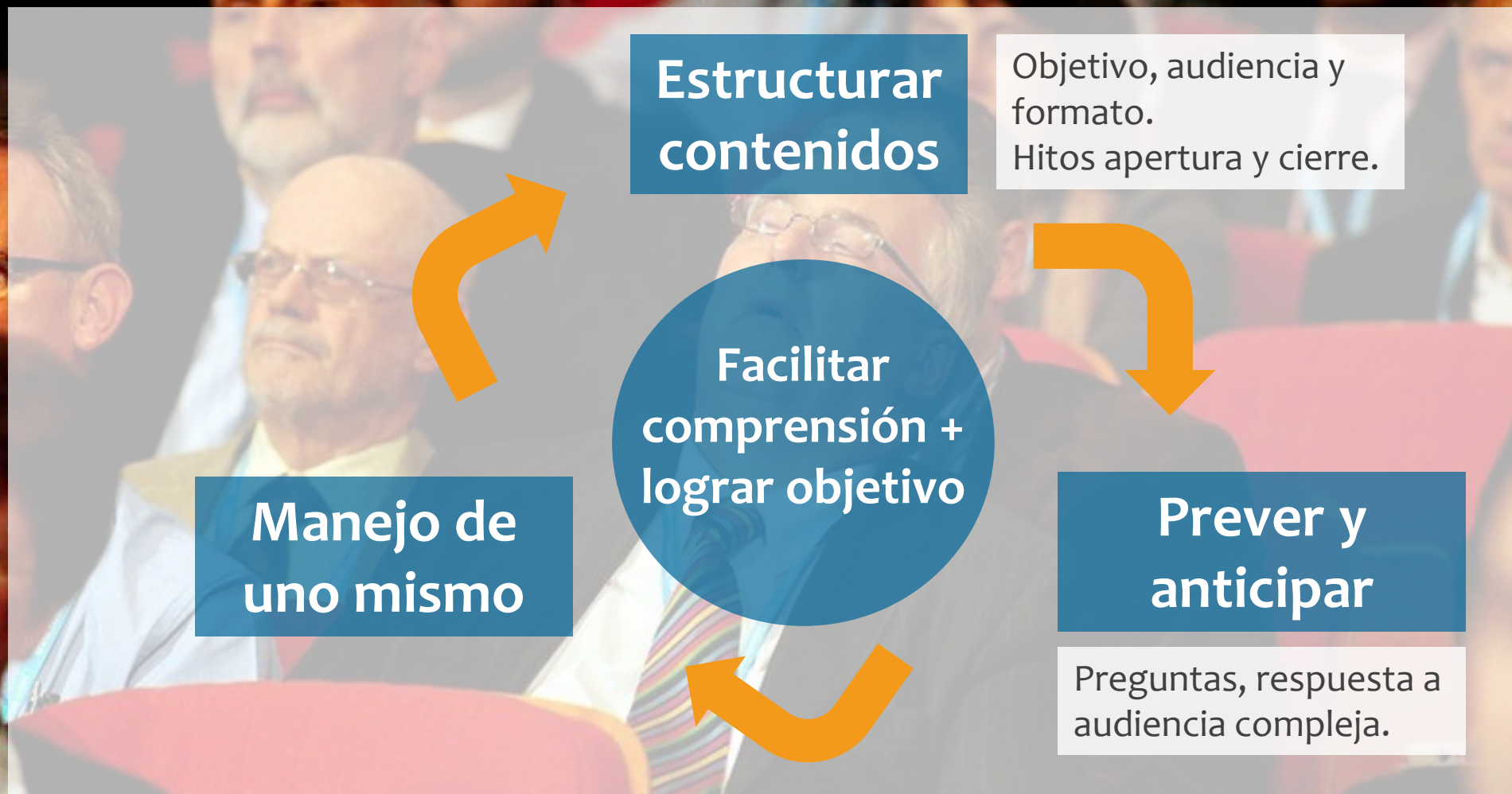




Información esencial es la que permite tomar la **decisión** que promuevo. Por ejemplo, al tomar una micro, la información esencial es el destino.

Objetivo + Audiencia = Información esencial + Formato adecuado





Ficha Arquitectura Presentación Efectiva	
Definir objetivo	Escribir objetivo ¿Qué tipo de acuerdo o apoyo quiero lograr?
Analizar audiencia	Escribir identificación ¿Qué saben de lo que le estamos planteando? ¿Cómo conectamos nuestros intereses con los suyos?
Preparación (información esencial)	¿Qué le debo contar para que acepte la propuesta y pueda cumplir mi objetivo?
Formato (cómo)	¿Cómo lo vamos a plantear?

Taller 6

Realizar la arquitectura para una futura presentación efectiva (a desplegar en el taller 7).

Completar la ficha y solamente enunciar el formato (lo concretará en el taller 7, el viernes 30).

En duplas.

Plazo: miércoles 28/09, 23.59 horas.



Taller 6

Objetivo: concretar el cambio de nombre del producto a fin de evitar un conflicto reputacional.

Audiencia: ejecutivos de la compañía.