

The image features five dark brown silhouettes of people in profile, facing right, engaged in a group discussion. Above them are five colorful speech bubbles: a yellow one on the far left, a pink one, a light blue one, a red one, and a green one on the far right. The pink bubble contains the text 'Taller Habilidades Comunicacionales', the light blue bubble contains 'Módulo 1: Herramientas', and the red bubble contains 'Unidad 3: Presentaciones efectivas'.

**Taller Habilidades Comunicacionales**

**Módulo 1:  
Herramientas**

**Unidad 3:  
Presentaciones  
efectivas**

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





# ¿Cómo alcanzar una presentación efectiva?



# ¿Cómo alcanzar una presentación efectiva?

1

## Estructurar contenidos

Definir objetivo y planificar.

Activar atención y significancia.

Orientación a facilitar aprendizaje y manejo del tiempo.

Relacionar contenidos a audiencia (conocimientos, experiencias, opiniones). Conexión.

Fijar objetivo

Analizar audiencia

Prepararse

Definir formato





**Planificar es la parte más importante de una presentación. Antecede al diseño gráfico y debe responder estas preguntas.**

**Fijar objetivo**

**¿Qué queremos lograr?**

**Analizar audiencia**

**¿A quién se lo vamos a transmitir?**

**Prepararse**

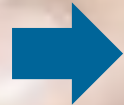
**¿Cuál es la información esencial?**

**Definir formato**

**¿Cómo lo vamos a plantear?**



**Audiencia**



**¿Qué le digo?**

**Motivación**



**¿Qué le interesa/necesita?**

**Objetivo**



**¿Cómo podría aceptar mi propuesta?**

**Acción performativa**



**¿Cómo sabré que lo logré?**

## Ficha Arquitectura Presentación Efectiva

### Definir objetivo

### Incorporar NotMayo y NotBurger a los ingredientes de McDonald's

¿Qué tipo de acuerdo o apoyo quiero lograr?

Avanzar o cerrar un acuerdo para incorporar nuestros productos a los menús de la cadena, obteniendo un margen de las ventas.

### Analizar audiencia

### Ejecutivos comerciales de McDonald's

¿Qué saben de nuestros productos?

Conocen sus características y la innovación que representan dentro de la industria alimentaria.

¿Qué características o intereses conectan con nuestro proyecto?

Representa una tendencia dentro de la creciente industria de la alimentación saludable.

### Preparación (información esencial)

¿Qué le debo contar del proyecto a la gente de McDonald's para que acepte la propuesta?

- Representa una tendencia, sustentado en las tasas de crecimiento anual de ventas y en el cambio de hábitos alimenticios de los consumidores.
- Representa una oportunidad, debido a que no existe otro actor de la industria que esté aprovechando el valor y expansión de mercado que implica sumar una nueva línea de productos.

### Formato (cómo)

### Presentación power point

(Utilizar base propuesta, complementar y/o modificar)

Objetivo acotado y concreto. En una sola línea.

Información esencial (para decidir) respecto del objetivo, no del proyecto.

Audiencia debe ser lo más precisa posible, con nombre y apellido. Permite personalizar mensajes.

Depende de audiencia y sus características (conocerla bien).





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**





# ¿Cómo alcanzar una presentación efectiva?

2

**Prever y anticipar**

**Manejar conflictos/debate (controlar). Poca (motivar) o mucha (administrar) participación.**

**Guiar aprendizaje y manejar preguntas.**

**Comportamiento participantes.**

Silencioso. Involucrar progresivamente.

Monopolizador. Administrar, ordenar.

Rebelde. Involucrar al grupo.

Negativo. Rescatar “algo”.

Payaso. Ignorar, ser concreto.

# ¿Cómo alcanzar una presentación efectiva?

3

**Manejo de  
uno mismo**



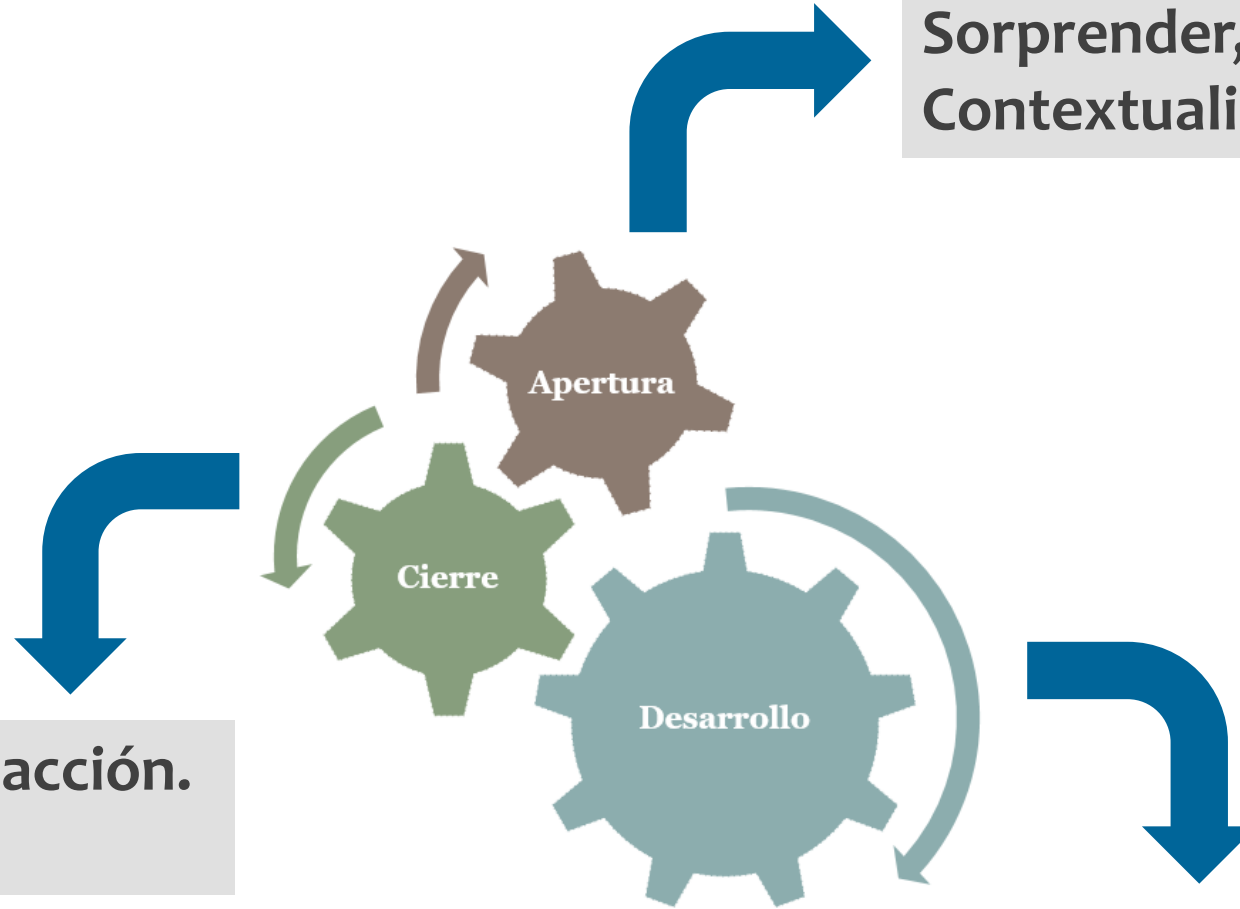
**Conocer tema y practicar.  
Confianza y dominio es credibilidad  
(55% gestos+38% voz)**

**Postura corporal relajada, abierta a  
interactuar.**

**3 V: Vocal – Verbal – Visual.**

**Interesado en el otro.**

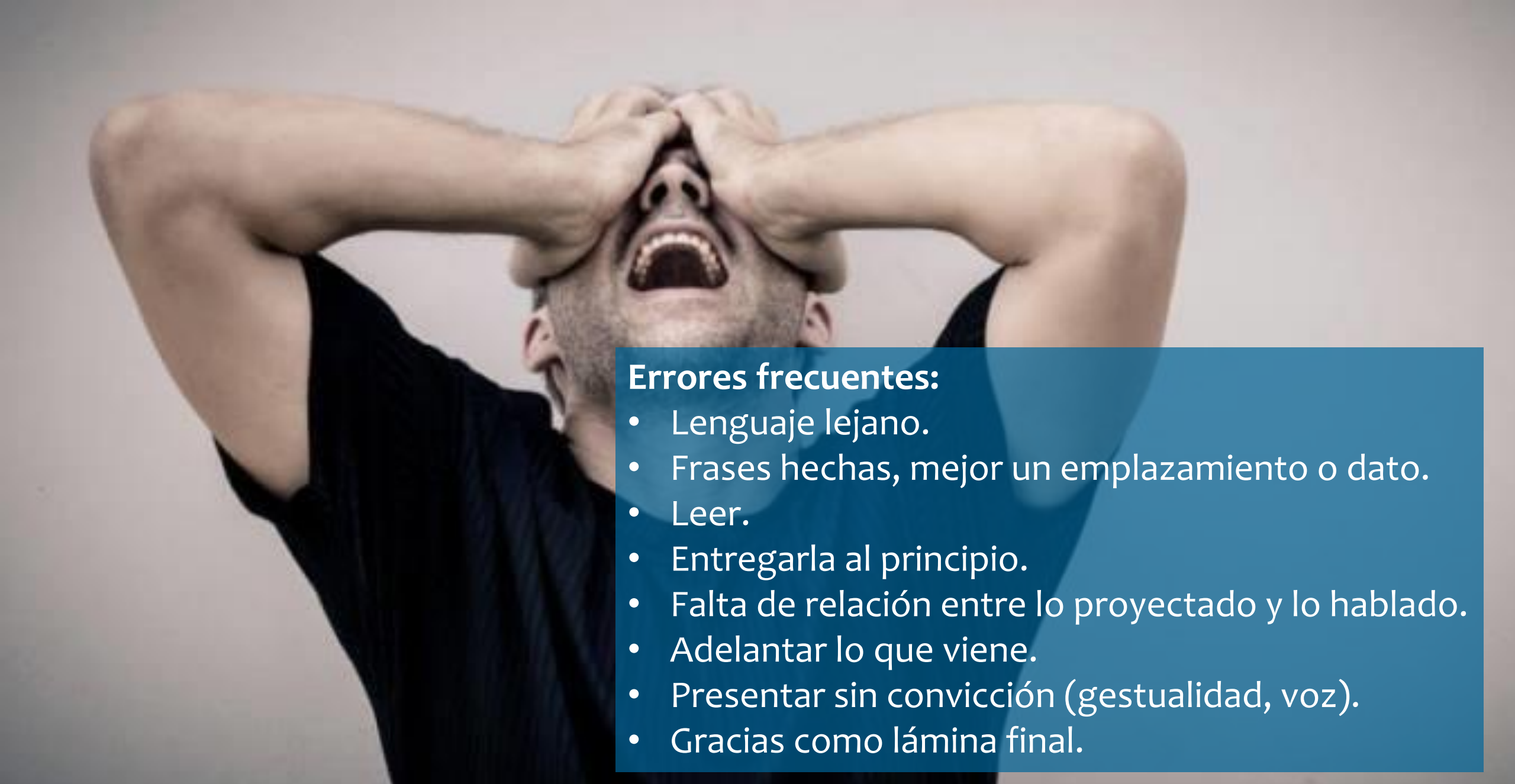
**Primera impresión.  
Sorprender, cautivar.  
Contextualizar qué pasará.**



**Resumir e incitar a la acción.  
Interactuar.**

**Cadena: Información, acción y beneficios.  
Didáctico (apoyos visuales) y consistente.  
Respetar tiempos. Reforzar y situar.**





### Errores frecuentes:

- Lenguaje lejano.
- Frases hechas, mejor un emplazamiento o dato.
- Leer.
- Entregarla al principio.
- Falta de relación entre lo proyectado y lo hablado.
- Adelantar lo que viene.
- Presentar sin convicción (gestualidad, voz).
- Gracias como lámina final.

**Planificar, usar  
apunte y ensayar.  
Simple, didáctico  
y atractivo.**

**Regla 10/20/30.  
10 láminas, 20  
minutos y  
letra no menor  
a 30 (en lo  
posible).**

**Lógico y persuasivo.  
Pocas cifras y reforzar  
gráficamente.  
Ejemplificar y relacionar.**

**Nunca leer,  
apuntes solo  
como apoyo.**

**Adaptar material  
a la audiencia.  
Simplicidad.**



**Estructurar  
contenidos**

Objetivo, audiencia y  
formato.  
Hitos apertura y cierre.

**Facilitar  
comprensión +  
lograr objetivo**

**Manejo de  
uno mismo**

**Prever y  
anticipar**

Preguntas, respuesta a  
audiencia compleja.



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

## Taller 4

Realizar la arquitectura para una futura presentación efectiva (a desplegar en el taller 5).

Completar la ficha disponible en Teams y solamente enunciar el formato (lo concretará más adelante).

Tema: libre (producto, servicio, causa social o iniciativa).  
En duplas.

Plazo: jueves 15/09, 23.59 horas.



**Taller Habilidades  
Comunicacionales**

**Módulo 1:  
Herramientas**

**Unidad 3:  
Presentaciones  
efectivas**