



PRESENTANDO LA MEJOR
VERSIÓN DE NUESTRAS IDEAS



RUTA DE TRABAJO



**Todos es acerca
de mi**

Buscando herramientas
para la confianza

**Mi sueño, mi
proyecto**

De una idea poderosa
a una venta efectiva

**Del otro y sus
miradas**

Exponiendo mis ideas a
todo público



LA CONFIANZA: EL CAMINO A UNA MEJOR VERSIÓN

¡Somos buenos!, ¡Muy buenos!
¿Pero qué tanto más podemos llegar a ser?



La cultura
es de todos

Mincultura

FORTALECIENDO NUESTRA IMAGEN



**EL VALOR
DE UN CREADOR**

**SEGURIDAD
CONFIANZA
RESPALDO**

FORTALECIENDO NUESTRA IMAGEN



Fortaleciendo

Nuestra

Imagen



El 70% de la decisión se toma antes de escuchar la exposición (el reto es subir ese porcentaje)

**Antes se creaban mitos para vender ahora se venden realidades...
Experiencias**

Marc Mathieu
Senior Vice President Unilever

El fortalecimiento personal desde la realidad logra presentaciones efectivas

¿QUÉ ES UN PITCH?

Es la exposición de un proyecto que busca persuadir/convencer a una audiencia específica de producir o financiar la idea que se propone



Cuándo

Quiénes

PERSUADIR / CONVENCER

Fortaleciendo Nuestra Imagen

PERSUADIR / CONVENCER

Construyendo presentaciones
más fuertes

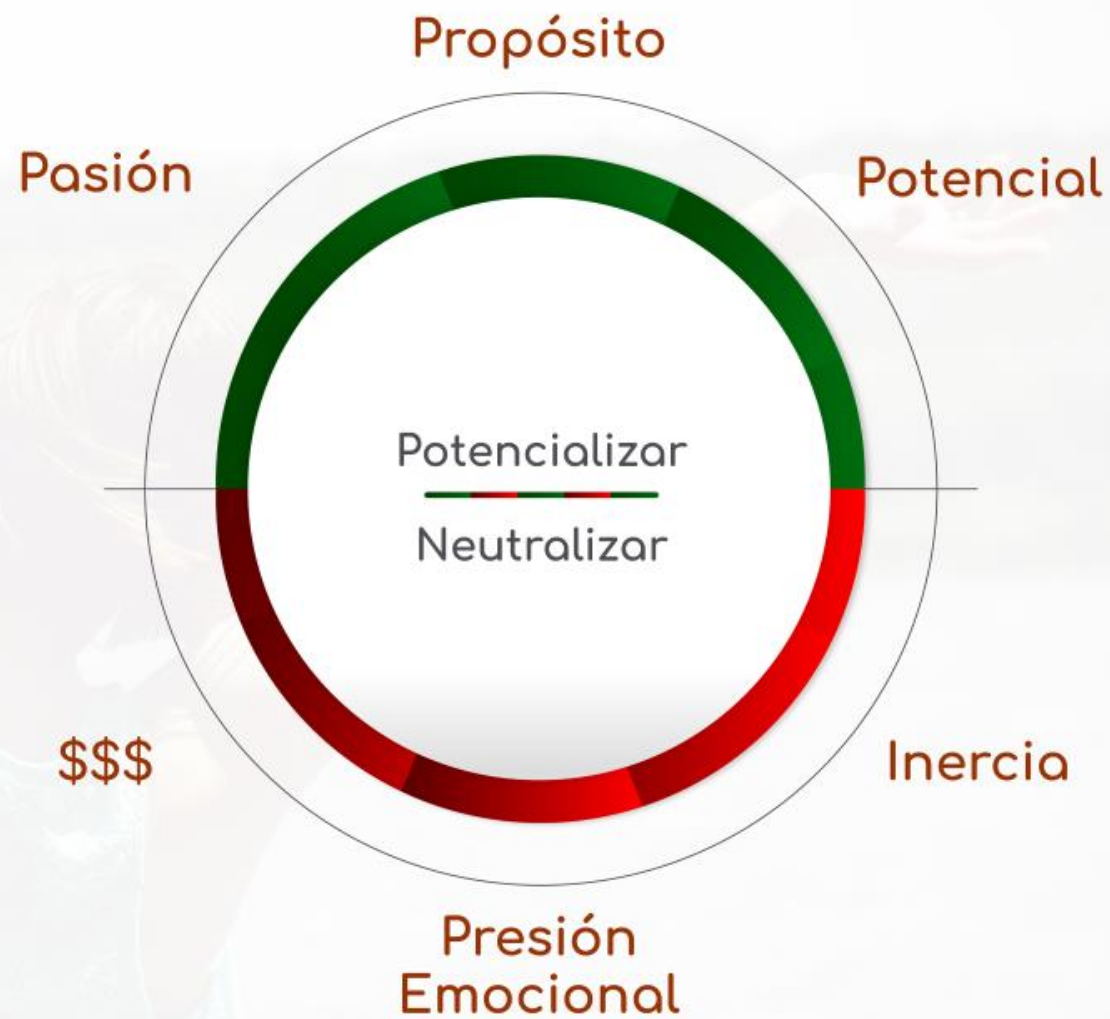
**A nosotros
mismos**

**A nuestro
entorno**





ESTRUCTURAS MOTIVACIONALES



ESTRUCTURAS MOTIVACIONALES



La presión
financiera



La presión
emocional



La inercia

ESTRUCTURAS MOTIVACIONALES



Pasión



Propósito

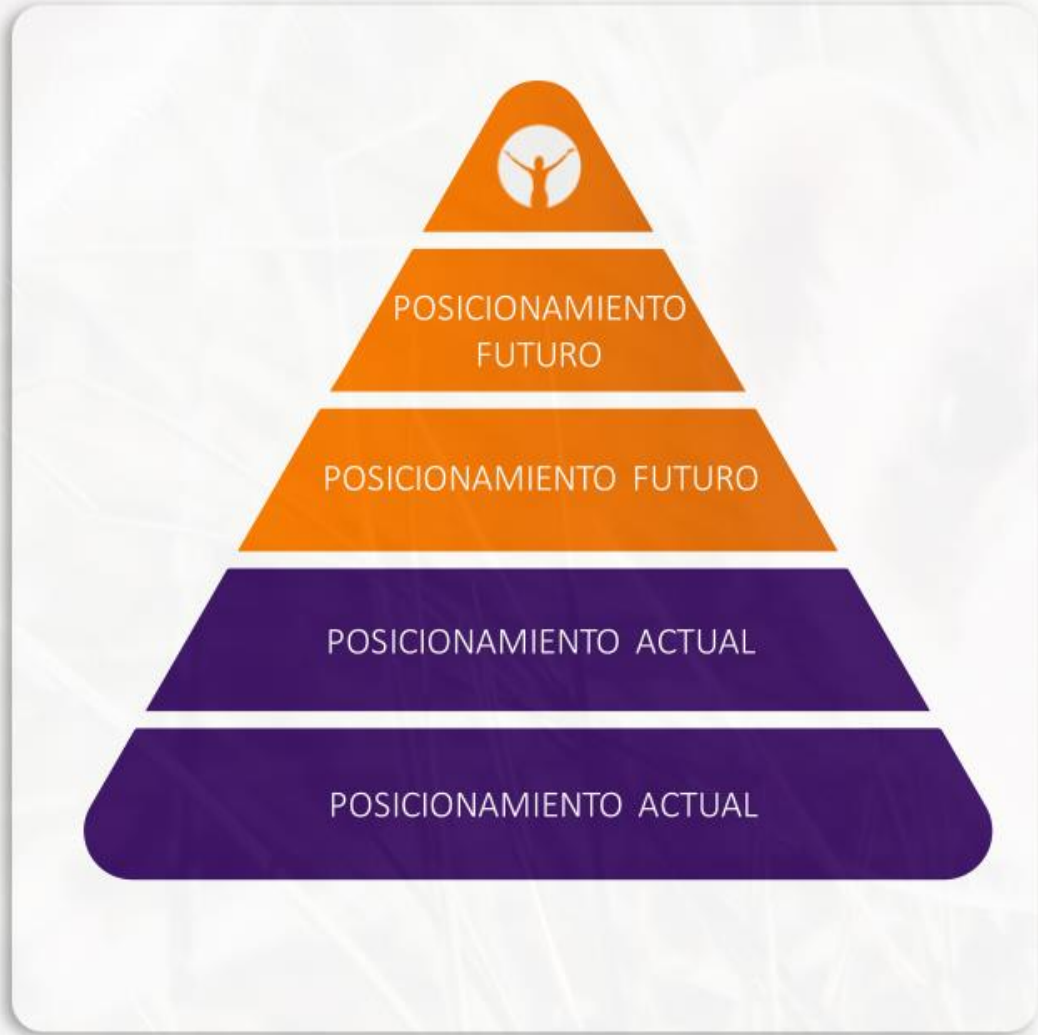


Potencial



La cultura
es de todos

Mincultura





DISOÑANDO
LABORATORIO DE PROYECTOS



La cultura
es de todos

Mincultura

3 MOMENTOS DEL PITCH



Proimágenes Colombia



30" de susto: la Introducción

**Saludo
Mensaje Principal
Objetivo de la presentación**

The big Move: el desarrollo

**Problema o necesidad
Propuesta o solución
Alcance de la propuesta**

A Por los aplausos: el cierre

**LLamado
a la
acción**



LA COMPLEJIDAD DE LAS RELACIONES

Mi mejor presentación estará marcada
por la peor de cualquiera





1er Paso Para Construir Buenas Presentaciones

Dar siempre lo mejor de mi y
ser impecable con la palabra





2do Paso Para Construir Buenas Presentaciones

No dejar nada al azar
Pensar - Planear - Preparar - Presentar



LAS BASES PARA CONSTRUIR UNA BUENA PRESENTACIÓN

Mover emociones

Hay que tener en cuenta los tiempos, los ritos y las reacciones del público

Pensar en el público

En lo posible hay que indagar acerca de los que nos van a escuchar



¿Qué?

¿Cómo?

**Preguntas que SI o SI
deben quedar claras**



¿CÓMO CONTROLLO MIS EMOCIONES EN EL PROCESO?

El gran reto del presentador

Estilos de Expositores

(tan sólo los más comunes)

El Analista

El que Acomoda

El Asertivo

Tres Clases de Expositores

El Analista

Características

Escépticos

Detallistas

Firmes en su objetivo

Individualistas

Metódicos y Diligentes

Se concentran en el resultado

Mucho número y cifra

No generan fácilmente empatía



La cultura
es de todos

Mincultura

Tres Clases de Expositores **El que Acomoda**

Características

Construye relaciones
Muy amigable
Fácil conversación

Se distrae fácilmente
Manejo mal el tiempo
No sigue el plan e improvisa

Ten cuidado si sientes que eres un acomodador

Tres Clases de Expositores

El Asertivo

Características

Maneja el tiempo

construye un discurso confiable

Improvisa solo cuando es necesario

Ve relaciones a futuro

Conoce el Plan y lo respeta

Escucha cuando es momento de escuchar

Puede ser prepotente



¿QUÉ CLASE DE EXPOSITOR SOY?





“El primer paso no es identificar lo que la persona quiere o necesita; el primer paso es escuchar y que la persona sepa que ella es nuestra prioridad, validar sus emociones y crear confianza y seguridad. Una vez hayas hecho esto, puedes empezar a tener una conversación de verdad.”

**Voss, Chris.
Never Split the Difference**





PRESENTANDO LA MEJOR
VERSIÓN DE NUESTRAS IDEAS

