



## ¿Cómo hablar en Público?

Convencer y VENDER!!!!

Adriana Rubio  
[Adriana.rubio@equipohumano.net](mailto:Adriana.rubio@equipohumano.net)  
Equipo Humano





equipo humano s.l.



## 1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN



## 2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN



## 3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS



# Fase 1. Preparación



Adriana Rubio



equipo humano s.l.

# Preparación



? ¿Quién?

Nivel Cultural y Conocimientos del producto/servicio

? ¿Por qué?

Objetivo

? ¿Qué?

Contenido

? ¿Cómo?

Estilo

? ¿Dónde?

Logística

? ¿Cuándo?

Hora y duración



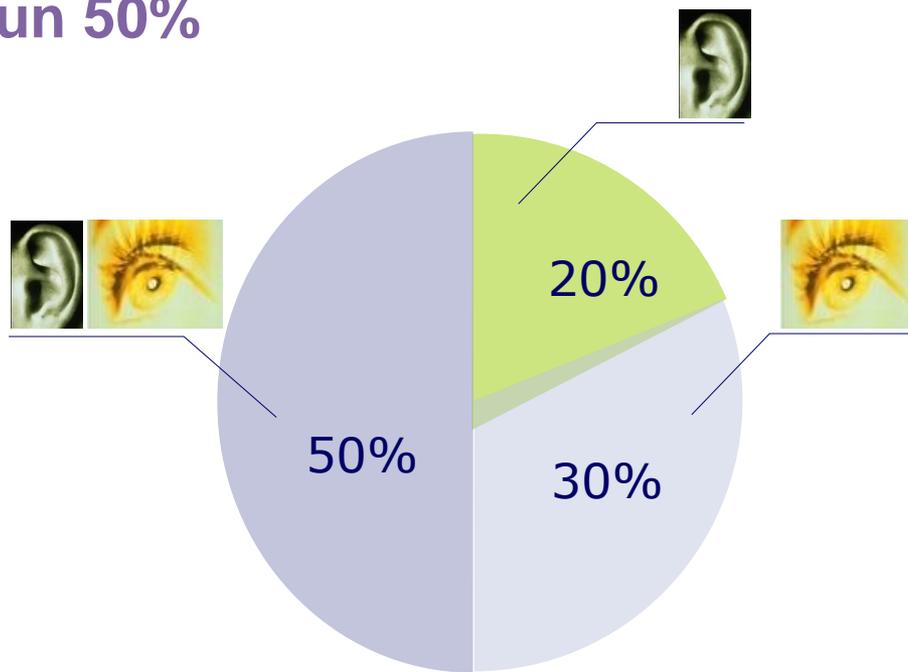


equipo humano s.l.

# Medios audiovisuales

## Por qué utilizar medios audiovisuales

- Retenemos un 20% de lo que oímos
- Retenemos un 30% de lo que vemos
- **Recordamos alrededor de un 50% de lo que oímos y vemos**



# Medios audiovisuales



- Podemos usar el medio que queramos....
  - PPT
  - Vídeos
  - Música
  - Prezi....
    - <http://prezi.com/hgjm18z36h75/why-should-you-move-beyond-slides/>
    - <http://aulabyte.es/s2/recursos-ejemplos-20/presentaciones/prezi/31-un-ejemplo-con-prezi.html>





equipo humano s.l.

## REGLA DE ORO

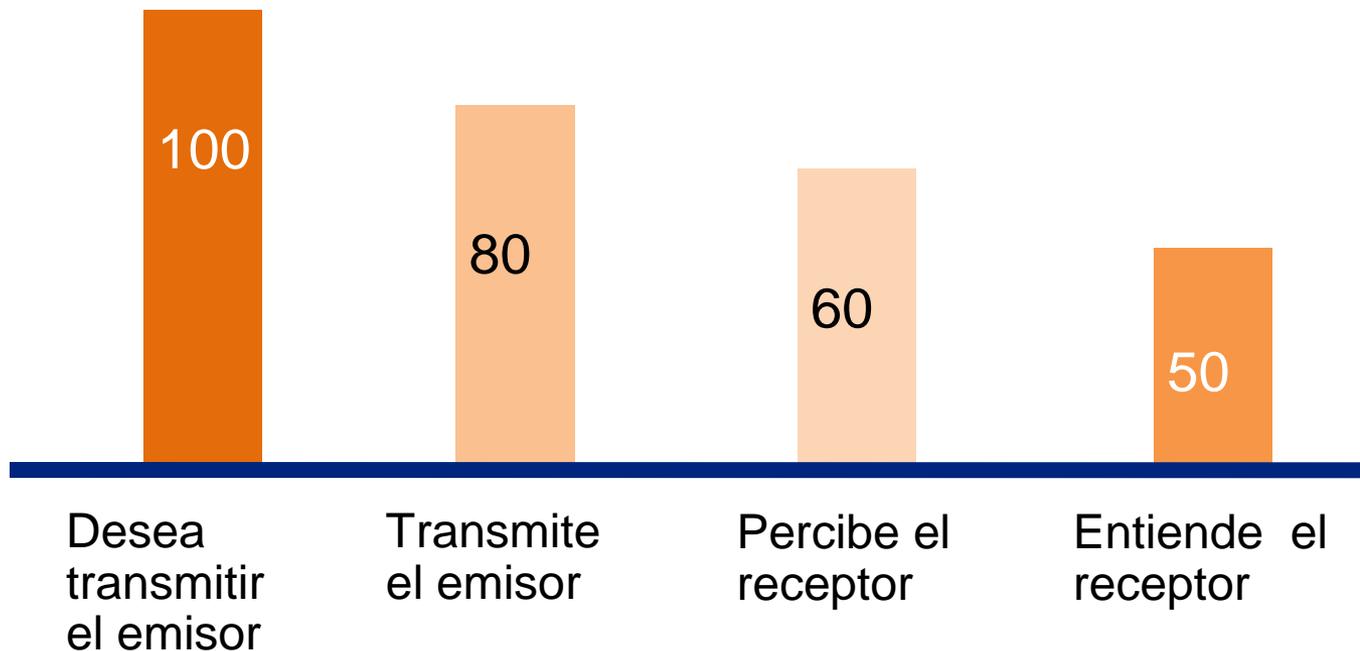


Practica  
Practica  
Y practica





# Degradación de la comunicación



Lo importante en la comunicación no es lo que el emisor dice,  
sino lo que el receptor entiende





equipo humano s.l.

## Presentación persuasiva



**Presentación informativa**

**Presentación persuasiva**

~~Racional~~ vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos





equipo humano s.l.

# Presentación persuasiva



1. Establecer credibilidad
2. Comprender al Inversor
3. Conectar emocionalmente
4. Desarrollar relaciones gana/gana
5. Fascinar, Persuadir y Convencer

ESTRATÉGIAS





Características	Funciones	Ventajas	Beneficios	Desventaja
Aquello que si le contamos a nuestra abuela no entendería	Lo que hacen esas cosas, y que tu abuela sigue sin entender	El resultado positivo que obtiene tu abuela, si consigues que te compre	Lo que hace feliz a tu abuela y le va a contar a sus amigas	Lo que no le dirás a tu abuela, salvo que te pregunte
<ul style="list-style-type: none"><li>•Tecnología Radial Root Cyclone™</li><li>•Tecnología Ball™.</li><li>•Gira en un punto.</li><li>•3 etapas de ciclones</li><li>•Sistema Telescope Wrap™</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Succión</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Este aspirador es mucho más pequeño</li><li>•No pesa</li><li>•Aspira con mucha potencia</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Tienes más espacio de almacenaje</li><li>•No tendrás agujetas de sacarlo y guardarlo</li><li>•Siempre deja el suelo limpio y brillante</li></ul>	Cuesta más que la media de las aspiradoras <b>¿y cómo lo arreglas?</b>

Valor añadido!  
5 Años de garantía  
400€/5= 80€  
1 reparación=  
valor del aspirador  
competencia





$$CP = C + F + V + B$$

➤ **DONDE:**

**CP = Conocimientos** del **producto** o servicio.

**C = Características.** Descripción de lo que es el producto

**F= Funciones** que el producto realiza. Es decir, esas características que funciones hacen.

**V = Ventajas.** En que características y mejor en que funciones somos superiores a la competencia.

**B = Beneficios.** Consecuencia de lo anterior, que beneficios aportamos al cliente, desde la óptica del cliente.





**A** tención  
**N**ecesidad  
**S**olución  
**V**isualización  
**A**cción



## Fase 2. Ejecución



# Estructura de la Presentación de información



## Introducción

- Presentación
- Obtener la atención de la audiencia
- Definir lo que vas a decir: "Diles lo que vas a decir"

## Desarrollo de ideas

- Compartir información: "Díselo"

## Conclusión

- Resumir: "Diles lo que les has dicho"





equipo humano s.l.



Yo no voy, ve tú que tengo miedo

# Practica Practica Y practica





equipo humano s.l.

# Manejo del nerviosismo



## Soluciones al nerviosismo

- **Práctica** mucho
- Practica, practica y practica, y cuando estés agotado

### PRACTICA

- Evitar bebidas y alimentos fuertes
- Ejercicios de relajación. RESPIRAR
- Establecer contacto con la audiencia
- Control de movimiento
- Llega antes que ellos





equipo humano s.l.

# Podio y apuntes



## Técnicas para presentar desde un podio:

- 1** Proyectar la voz
- 2** Mantener el contacto visual
- 3** Mantener los pies en cemento
- 4** Gestos amplios
- 5** A un lado, no detrás
- 6** No tocar el podio demasiado





equipo humano s.l.

# RECUERDA ¿Qué he de controlar?

Se basa en cuatro puntos fundamentales:



Contacto visual y control



Proyección vocal



Movimiento de manos y brazos



Movimiento de pies y caderas





equipo humano s.l.

# VENDE TÚ IDEA sí si, ahora!



Vendiendo...

1. Obtener la atención de la audiencia
2. Establecer puentes/Relaciones con la audiencia
3. Presentar la solución
4. Describir beneficios/ventajas
5. Cierra el proceso



5 minutos

Auriana Rubio





equipo humano s.l.



# RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar

❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás



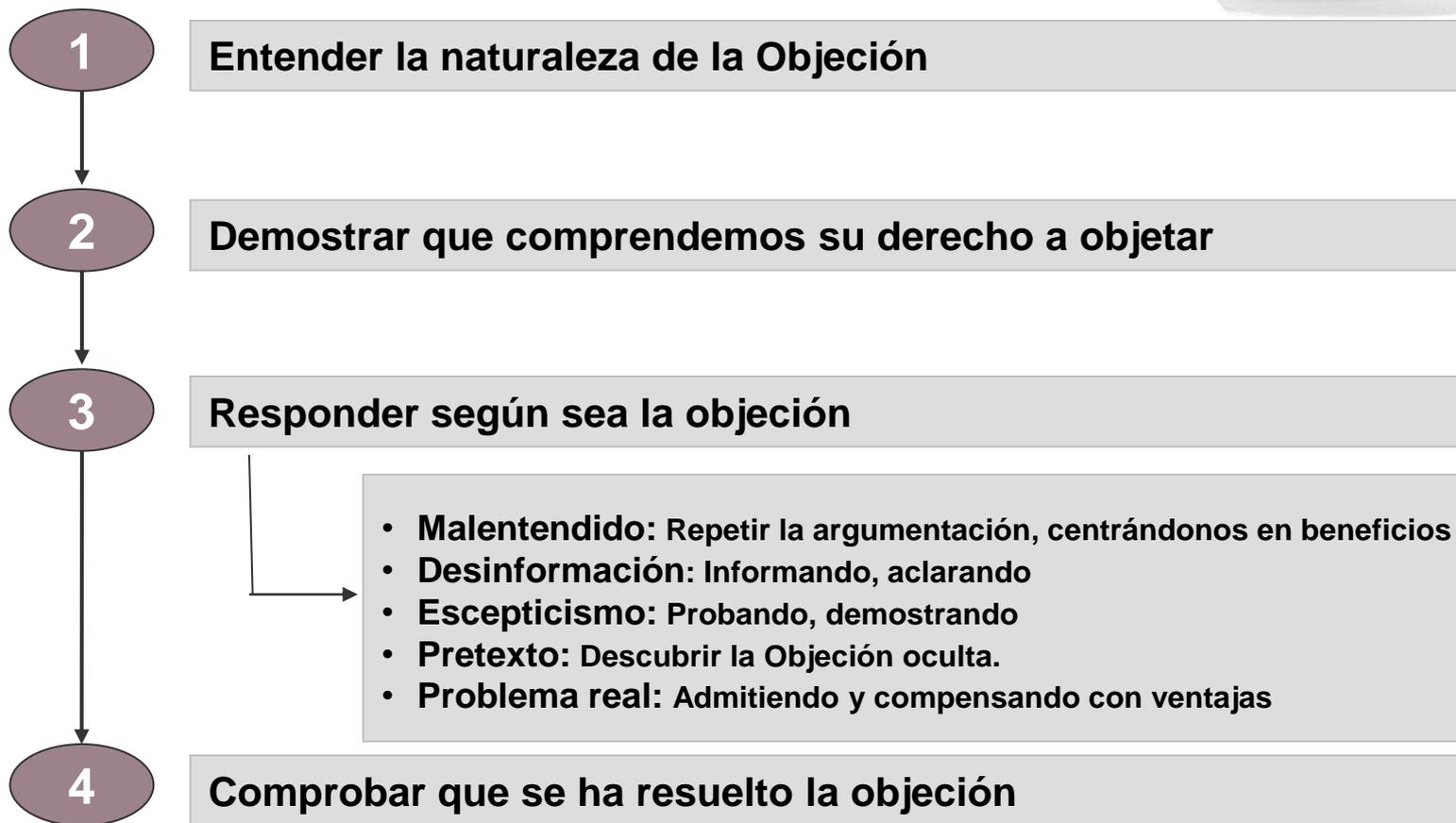
## Fase 3. Conclusión y Preguntas



# Tratamiento de Objeciones



## Patrón



# Manejo de audiencias difíciles

## Manejar una audiencia difícil

- Anticipar las preguntas
- Revisar los puntos débiles de la presentación
- Generar confianza
- Establecer credibilidad
- Controlar las emociones
- Permanecer en la sala después de la presentación

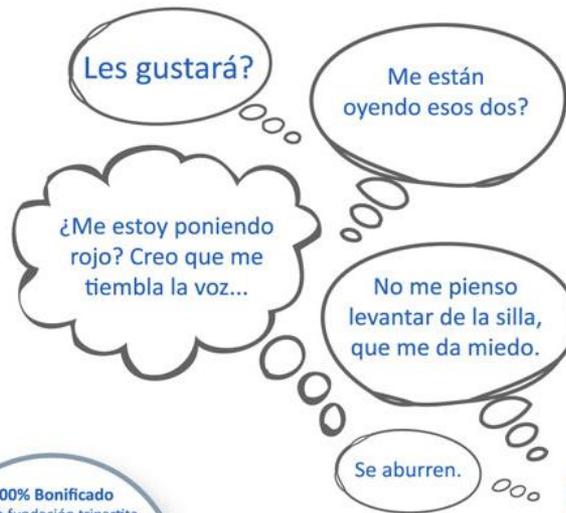




equipo humano s.l.

Gracias por Dejarme Conocerlos  
Aunque sé que todo os irá bien, os deseo MUCHA SUERTE





## Cómo hablar en público y además; **¡Convencer!**

Sabemos lo importante que es poder expresar nuestras ideas con claridad, tanto si somos conferenciantes, ponentes u oradores, como si somos comerciales, vendedores, gerentes de empresa, autónomos, emprendedores...

Constantemente nos enfrentamos a situaciones en las que hemos de exponer nuestras ideas a; 3 o 300 personas, eso no importa, lo realmente crucial es qué les vamos a decir, y cómo se lo vamos a exponer, da igual lo brillante que sea nuestra idea, empresa o conferencia, sino sabemos transmitirla y/o venderla, no sirve de nada.

Nuestro **entrenamiento** se centra en las tres fases de una presentación, el **antes, durante y cierre** a través de comunicar credibilidad y vender una idea, así como saber gestionar comentarios improvisados. También ponemos el acento en la comunicación no verbal, tan importante o más como el discurso en sí.

Nuestra **metodología 100% práctica**, permite al alumno representar ante un auditorio real, ver sus mejoras y compartir las experiencias con alumnos de similares características.

Si quieres más información, contacta sin compromiso con el formador:  
[adriana.rubio@equipohumano.net](mailto:adriana.rubio@equipohumano.net)

“**Recuerda que:**  
Lo fácil es pensarlo;  
lo difícil es explicarlo.

**Donde:** FUNDACION EQUIPO HUMANO  
Av cid 10. Valencia.

**Cuando:** Viernes 25 de 16 a 20 h y sábado 26 de 9 a 14 h de Noviembre. Viernes 2 diciembre y sábado 3 de Diciembre mismo horario.

**A quién va dirigido:** Personas que quieran convencer.

[Quiero inscribirme](#)

# PRÓXIMO CURSO 20 HORAS CÓMO HABLAR EN PÚBLICO Y CONVENCER

De Febrero a Marzo: **17 y 18 Febrero, 1 y 2 de Marzo.** Viernes de 16 a 20h y sábados de 9 a 14h

Abierto el plazo de inscripción:  
[adriana.rubio@equipohumano.net](mailto:adriana.rubio@equipohumano.net)  
Grupos reducidos.

