



**21, 23 y 24 de enero de 2020**

**Horarios:** De 08:30 a 12:30 hrs.

**Sesiones:** Martes, jueves y viernes.

**Lugar:** Aulas CENACE, campus UPSA.

**Contacto:** Ronie Krukliis

Cel. 79875739 Tel. 346-4000 int. 218.

**Correo:** cenace@upsa.edu.bo

### OBJETIVOS DEL TALLER

Instruir a los participantes para que puedan organizar, sintetizar y analizar la información de la mejor manera posible con el fin de que pueda ser de máxima utilidad en la toma de decisiones de clientes externos y/o internos (jefes, colaboradores, áreas - cliente, áreas - proveedor y personal en general).

Capacitar al personal de la organización para que pueda realizar presentaciones con información sintetizada, sistematizada y secuencial.

Exponer las técnicas necesarias para lograr que los participantes del curso construyan presentaciones dinámicas, concretas, adecuadamente estructuradas y centradas en el tema de importancia.

### PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que trabajan en la realización de presentaciones en el interior de su organización.

### DURACIÓN

9 horas reloj.

### CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

### CONTENIDO MÍNIMO

#### Neurociencia en las PRESENTACIONES

- Conociendo a través de la neurociencia cómo funciona nuestro cerebro al momento de recibir información en una presentación.
- Reglas y consejos muy importantes que debes considerar para estimular la atención y retención de información.
- *Dinámica: Analizando buenas y malas presentaciones, caso práctico para entender lo que debemos y no debemos hacer al momento de presentar.*
- Los elementos PROHIBIDOS en una presentación.



## **ESTRUCTURA para generar PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO**

- En el mensaje, no toda la información es importante ni necesaria.
- Síntesis y análisis efectivo de la información.
  - Pasos para estructurar la información, presentarla de manera concreta y lograr impacto en la audiencia:
- Definir adecuadamente los objetivos de una presentación
- Diagramar una estructura: Metodología práctica basada en el modelo AIDA, técnica mundialmente utilizada para generar un alto impacto en el STORYTELLING.
- Tips para lograr “simplicidad”
  - Cualidades y características principales que debe reunir una presentación efectiva
  - *Práctica: Estructurando presentaciones efectivas*

## **Construcción de presentaciones dinámicas, concisas y concretas: cómo presentarlas y cómo hacerlas**

- Hablar en público: ¿Una experiencia agradable o de terror?
- Interacción con el público: manejo de la audiencia, lenguaje no verbal y verbal.
- ¿Cómo perder el miedo de hablar en público?
- El arte de la improvisación
- Tranquilo, todos sabemos leer, usted NO LEA
- *Dinámica: Presentación en público, el dominio del auditorio*
- La presentación: Portada y título llamativo
- Hablemos de las plantillas prediseñadas
- Uso de metáforas visuales: Menos texto, más gráficos
- Tips para el manejo adecuado de imágenes en una presentación
- No saturar de información la presentación: Destacando las ideas importantes
- Uso de colores y tipografías.
- Mostrando datos: Gráficos y tablas que generen impacto.
- Los 3 elementos claves para realizar una buena presentación

- *Dinámica: Presentaciones efectivas en POWER POINT, llevando a la práctica lo aprendido.*

## **INTRUCTOR**

### **Lic. Pablo A. Velásquez Servia**

Licenciado en Administración de Empresas, cuenta con una Maestría en Dirección de Marketing y diplomados en Marketing Estratégico, Gestión de Marketing y Aplicaciones de Marketing de la Unidad de Postgrado de la UAGRM. Ha sido certificado como Customer Experience Management Expert por IZO (España) y por el Service Quality Institute en México D.F como entrenador para el desarrollo de una cultura enfocada en la experiencia del cliente. Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Practitioner en PNL (Programación Neuro-lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Entrenador certificado en la metodología LEGO SERIOUS PLAY® por Rasmussen Consulting en Buenos Aires, Argentina.

Consultor Senior especialista en desarrollo organizacional; COACH en liderazgo, experiencia del cliente e innovación. Actualmente se encuentra liderando el proceso de implementación de un “Programa de desarrollo de habilidades de LIDERAZGO” para sus clientes FINO (GRUPO ROMERO), TIGO, IMCRUZ (GRUPO DERCO), YPFB ANDINA y GRUPO GEO; llegando a trabajar aproximadamente con un total de 385 líderes. De igual manera, se encuentra vinculado a procesos orientados a potenciar una “Cultura enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE” en empresas como TIGO, BANCO BISA, IMCRUZ, GLADYMAR, ITACAMBA, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MAINTER, BANCO ECONÓMICO y COTAS. Ha estado involucrado en distintos programas de cambio cultural en distintas organizaciones, como: BANCO GANADERO, INDUSTRIAS



FERROTOD0, YFB REFINACIÓN, SOBOCE, RANSA BOLIVIA y HOTEL CORTEZ.

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales donde principalmente destacan: Programa de desarrollo de habilidades de liderazgo, Programa para el desarrollo de una estrategia y cultura enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE, Programa de gestión de la Innovación; el primero ha sido premiado el año 2014 como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana).

Conferencista y facilitador con más de 8 años de experiencia en temas relacionados a liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 11.500 personas en empresas como, SOBOCE, TIGO (MILICOM), REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, CAINCO, PETROBRAS, ALICORP (GRUPO ROMERO), FINO (GRUPO ROMERO), YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ (GRUPO DERCO), BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, PETREX, BANCO ECONÓMICO, FINI LAGER, CITSA, ALIANZA SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTOD0, TECNOPOR FAMOSA, GRUPO GEO, FORTALEZA SEGUROS, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO y otras. Actualmente es director general de TALENTUM, su propia consultora, orientada al desarrollo organizacional.