

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 8 al 14 de agosto de 2024.

Sesiones: Jueves, lunes y miércoles.

Horario: De 19:00 a 22:00 hrs.

Modalidad: Presencial.

Inversión: 800 Bs.-

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS DEL CURSO

Desarrollar de forma práctica la habilidad de organizar, sintetizar y analizar la información para una presentación; de la mejor manera posible, con el fin de que pueda ser de máxima utilidad en la toma de decisiones del público objetivo.

Potenciar la capacidad de los participantes para que construyan presentaciones dinámicas, concretas, adecuadamente estructuradas y enfocadas, de tal forma, que logren conectar con la audiencia generando mayor impacto.

Compartir consejos sobre el manejo de herramientas que permitan potenciar las presentaciones: PPT, ZOOM y otras.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

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

CARGA HORARIA

9 horas reloj.

METODOLOGÍA

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

Actividades posteriores a las Sesiones

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

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

Neurociencias en las PRESENTACIONES

- Conociendo a través de las neurociencias 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; ejercicio 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.

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

Construcción de presentaciones dinámicas, concisas y concretas: ¿cómo presentarlas y cómo hacerlas?

- ¿Cómo manejar los nervios antes de empezar?
- ¿Cómo se desenvuelven los grandes oradores?
- El arte de la improvisación.
- Interacción con los participantes ¿Cómo generarla auténticamente?
- Dinámica: Presentación en público, dominando el escenario.
- 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 y ZOOM, llevando a la práctica lo aprendido

INSTRUCTOR

Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España). Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional “COPC” (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO. Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia. Practitioner en PNL (Programación Neuro-Lingüística) certificado por la Universidad de California – EEUU. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra. Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGÍA DISNEY. Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE **ALTO IMPACTO**



GESTIÓN EMPRESARIAL

Consultor y Facilitador en Ventas, Experiencia del Cliente y Desarrollo Personal con más de 10 años de experiencia, trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO (MILLICOM), BANCO GANADERO, YPFB ANDINA, NESTLÉ, REMAX LATAM, OPTICENTRO, BANCO ECONOMICO, NATURA, BIEN INMUEBLES, AZZORTI, ALICORP, OGA NETWORK, IMCRUZ, SERVISUR, AGRIPAC, GRUPO GEN, UTEPSA, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, DIMA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.