

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 20 al 24 de enero de 2025.

Sesiones: lunes, miércoles y viernes.

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

Modalidad: Presencial.

Inversión: 780 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

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.

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

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.

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

- ¿Cómo manejar los nervios antes de empezar?

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

- ¿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

Lic. Zulema Abreu Barrera

Experta en Marketing Digital. Máster en Marketing Digital en EUDE BUSINESS SCHOOL. Licenciada en Marketing y Publicidad.

Trabajó en XEROBOL como GERENTE DE MARKETING; desarrollando competencias como: estrategias de marketing digital y Inbound Marketing para mercados emergentes, gestión de campañas digitales y marketing 1to1, contacto y negociación con clientes y desarrollo de estrategias de marketing para productos & servicios.

Actualmente es Consultora de Marketing Digital, ayudando a más de 30 compañías entre Bolivia, Chile, México y EEUU a transformar su estrategia de Marketing Digital en una herramienta eficiente de comunicación y ventas.