



Taller online: Presentaciones de alto impacto conectando con la audiencia para lograr grandes resultados 10, 12, 15 y 17 de junio de 2020

Sesiones: Miércoles, viernes, lunes y miércoles.

Horario: De 19:00 a 20:45 hrs.

Contacto: Ronie Krukli Cel. 79875739

Correo: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS DEL TALLER

- 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.

PÚBLICO OBJETIVO

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

DURACIÓN

12 horas reloj, 4 sesiones on-line de 1 hora y 45 minutos (vía ZOOM) y 5 horas de trabajo individual.

CERTIFICACIÓN

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 y presentación de los trabajos del 100%.

METODOLOGÍA ON-LINE

- **Actividades previas al taller**
Envío de material de estudio por correo electrónico, incluyendo lecturas y actividades que serán empleadas en las sesiones en línea.
- **Sesiones online en vivo**
Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.
- **Actividades posterior a las Sesiones online**
Evaluaciones. Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo.



Análisis de casos. Auto-diagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

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?
- ¿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.*

INSTRUCTORES

Pablo A. Velasquez 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. Consultor certificado en **Neurociencias aplicadas al Liderazgo** en México D.F. Es **COACH certificado** bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como **Customer Experience Management Expert** por IZO (España) y por el Service Quality Institute (Estados Unidos)



como **entrenador para el desarrollo de una cultura enfocada en la experiencia del cliente..**

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 la “Escuela de Líderes” para sus clientes TIGO, IMCRUZ (GRUPO DERCO), AZZORTI, TERBOL, UPSA y SOBOCE; llegando a trabajar aproximadamente con un total de 425 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, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, DISMATEC, MAINTER, UDI, BANCO ECONÓMICO, UTEPSA y COTAS. Ha estado involucrado en distintos programas de transformación cultural en distintas organizaciones, como: BANCO GANADERO, GRUPO GEO, INDUSTRIAS FERROTODOL, ALICORP, YFB REFINACIÓN, KIMBERLY, SOBOCE, RANSA BOLIVIA, YPFB ANDINA y HOTEL CORTEZ.

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales donde principalmente destacan: Escuela de Líderes®, Programa de transformación cultural enfocado en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE®, Programa de gestión de la Innovación; el primero ha sido premiado el año como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana).

Conferencista y facilitador con más de 10 años de experiencia en temas relacionados a transformación cultural, liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 14.500 personas en empresas

como: SOBOCE, TIGO (MILICOM), REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, KIMBERLY-CLARK, BELCORP, CAINCO, PETROBRAS, ALICORP, YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ (GRUPO DERCO), BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, HP MEDICAL, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, PETREX, BANCO ECONÓMICO, AZZORTI, CRECER, IFD, FINI LAGER, CITSA, ALIANZA SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTODOL, TECNOPOR, FAMOSA, DHL, GRUPO GEO, FORTALEZA SEGUROS, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, UTEPSA, TERBOL, CONSTRUCTORA SANCHEZ TRIPOLONI, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO, OPTICENTRO y otras. Actualmente es director general de TALENTUM, su propia consultora, orientada a la transformación cultural.