



## CURSO: PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

### 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.

### 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.*

### 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%.

### DURACIÓN

12 horas reloj.

### INSTRUCTOR

**Lic. Pablo Velásquez**

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 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 TIGO, IMCRUZ (GRUPO DERCO), YPFB ANDINA, AZZORTI, 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, UDI, BANCO ECONÓMICO, UTEPSA y COTAS. Ha estado involucrado en distintos programas de cambio cultural en distintas organizaciones, como: BANCO GANADERO, INDUSTRIAS FERROTODD, FINO (ALICORP), 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 de transformación cultural enfocado 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).