

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIÓN DE **ALTO IMPACTO**



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVOS DEL MÓDULO

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 en plataformas como Power Point, Zoom y otras.

PÚBLICO OBJETIVO

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

CARGA HORARIA

Nueve (9) horas reloj con actividad presencial, una (1) hora de trabajo individual.

METODOLOGÍA

Sesiones presenciales

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.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIÓN DE **ALTO IMPACTO**



GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTENIDO

1. 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 que debes considerar para estimular la atención y retención de información.
- Los elementos prohibidos en una presentación.
- *Clase Dinámica: Analizando buenas y malas presentaciones, ejercicio práctico para entender lo que debemos y no debemos hacer al momento de presentar.*

2. 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 con 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.

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIÓN DE ALTO IMPACTO



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Mostrando datos: Gráficos y tablas que generen impacto.
- Los tres elementos claves para realizar una buena presentación
- Dinámica: Presentaciones efectivas en Power Point y Zoom, llevando a la práctica lo aprendido

FACILITADOR

Pablo A. Velásquez Servia

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. 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. 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. Entrenador certificado en la metodología LEGO SERIOUS PLAY® por Rasmussen Consulting en Buenos Aires, Argentina.

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 senior especialista en transformación cultural. Actualmente se encuentra vinculado a distintos programas de transformación cultural en empresas como SAGUAPAC, NESTLÉ, AZZORTI, BANCO BISA, DISMATEC, SERVISUR AGRÍCOLA y otras. Ha estado involucrado en procesos de transformación en distintas organizaciones, como: TIGO, IMCRUZ, KIMBERLY-CLARK, MADISA, BANCO GANADERO, GLADYMAR, BANCO FASSIL, GRUPO GEO, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, COTAS, BANCO ECONÓMICO INDUSTRIAS FERROTODD, UTEPSA, MAINTER, YFB REFINACIÓN, SOBOCE, RANSA BOLIVIA, YPFB ANDINA, OXY, UDI y HOTEL CORTEZ.

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales, donde principalmente destacan: La Escuela de Líderes®, que ha sido premiada como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana) y el PROGRAMA INTERNACIONAL PARA LA TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL, que año a año cuenta con la participación de personas de distintos países de Latinoamérica.

CURSO PRESENCIAL:

PRESENTACIÓN DE **ALTO IMPACTO**



GESTIÓN EMPRESARIAL

Conferencista y facilitador internacional con más de 12 años de experiencia en temas relacionados a transformación cultural, liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 16.500 personas en empresas como: TIGO (MILLICOM), SOBOCE, REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, KIMBERLY-CLARK, BELCORP, CAINCO, PETROBRAS, ALICORP, YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ, BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, COFAR, UNIÓN AGRONEGOCIO, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, BAGÓ, NATURA, HP MEDICAL, BISA SEGUROS Y REASEGUROS S.A, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MADISA, PETREX, KIEFFER Y ASOCIADOS, BANCO ECONÓMICO, VETERQUIMICA, AZZORTI, HANSA, CRECER IFD, FINI LAGER, T-STORE BONABEL, HP MEDICAL, RAINBOW BOLIVIA, CITSA, AUTOSTAR, ALIANZA, AIDISA, SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTODDO, DELTA CARGO, DIMA, PATIO SERVICE ONLINE, TECNOPOR, MI LOTE, FAMOSA, DHL, BANCO FIE, BELCORP, REMAX LATAM, MONTERREY, GRUPO GEO, RODARIA, FORTALEZA SEGUROS, SERVISUR, CHANGAN, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, BANCO FIE PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, NESTLÉ, DISMAC, UTEPSA, TERBOL, CONSTRUCTORA SANCHES TRIPOLONI, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO, CHEVROLET, OPTICENTRO y otras. Actualmente es Director General de TALENTUM, su propia consultora, enfocada en la transformación de organizaciones y personas.