



¿Cómo hablar en Público?

Convencer y VENDER!!!!

Adriana Rubio

adriana.rubio@equipohumano.net

Equipo Humano

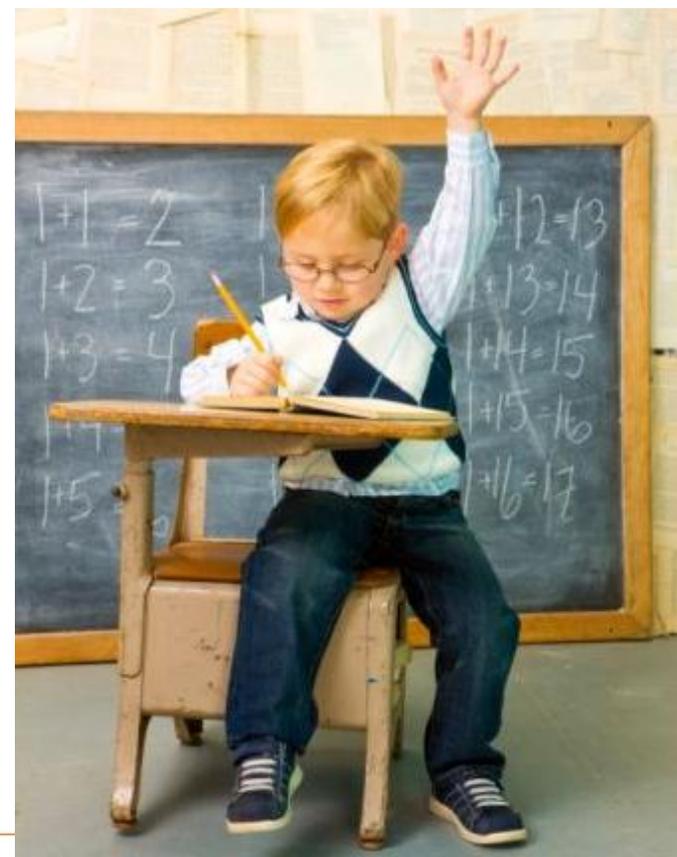




equipo humano s.l.

Introducción

- ¿Cuántos de ustedes tienen que hablar en público?
- ¿Cuántos de ustedes tienen que vender su empresa?
- ¿A cuantos de ustedes les gusta hablar en público?
- ¿Cuántos de ustedes practican para mejorar?





equipo humano s.l.

Bienvenidos





equipo humano s.l.



1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN



2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN



3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS



Fase 1. Preparación



Adriana Rubio



equipo humano s.l.

Preparación



?

¿Quién?

Nivel Cultural y Conocimientos del producto/servicio

?

¿Por qué?

Objetivo

?

¿Qué?

Contenido

?

¿Cómo?

Estilo

?

¿Dónde?

Logística

?

¿Cuándo?

Hora y duración



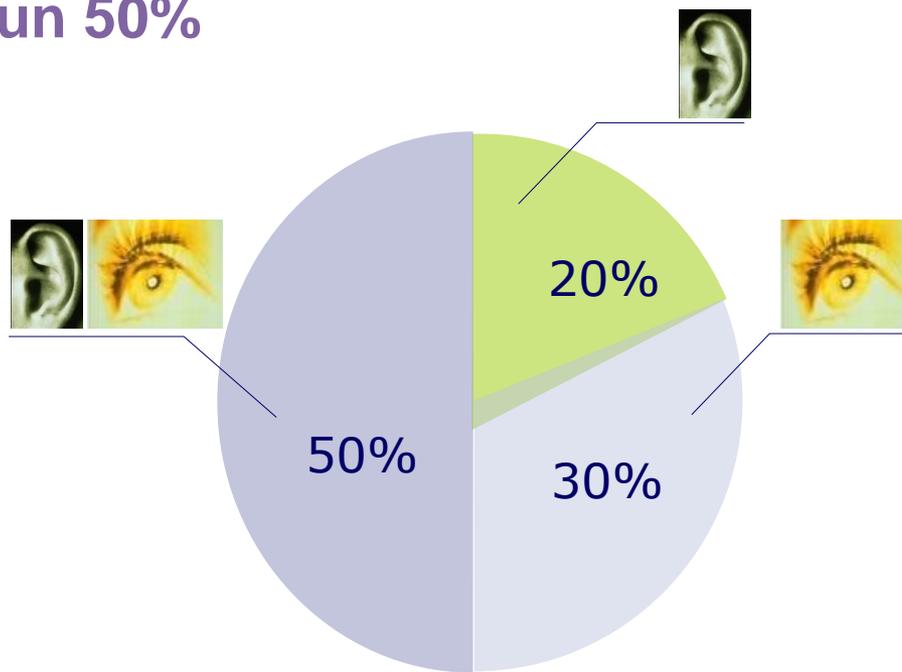


equipo humano s.l.

Medios audiovisuales

Por qué utilizar medios audiovisuales

- Retenemos un 20% de lo que oímos
- Retenemos un 30% de lo que vemos
- **Recordamos alrededor de un 50% de lo que oímos y vemos**



PowerPoint



Las transparencias nos ayudan a:

- Obtener y m
- Reforzar las
- Reducir los
- Organizar nu
- Tener confia
- Ilustrar y ser
- ¡¡¡PRACTICAR!!!

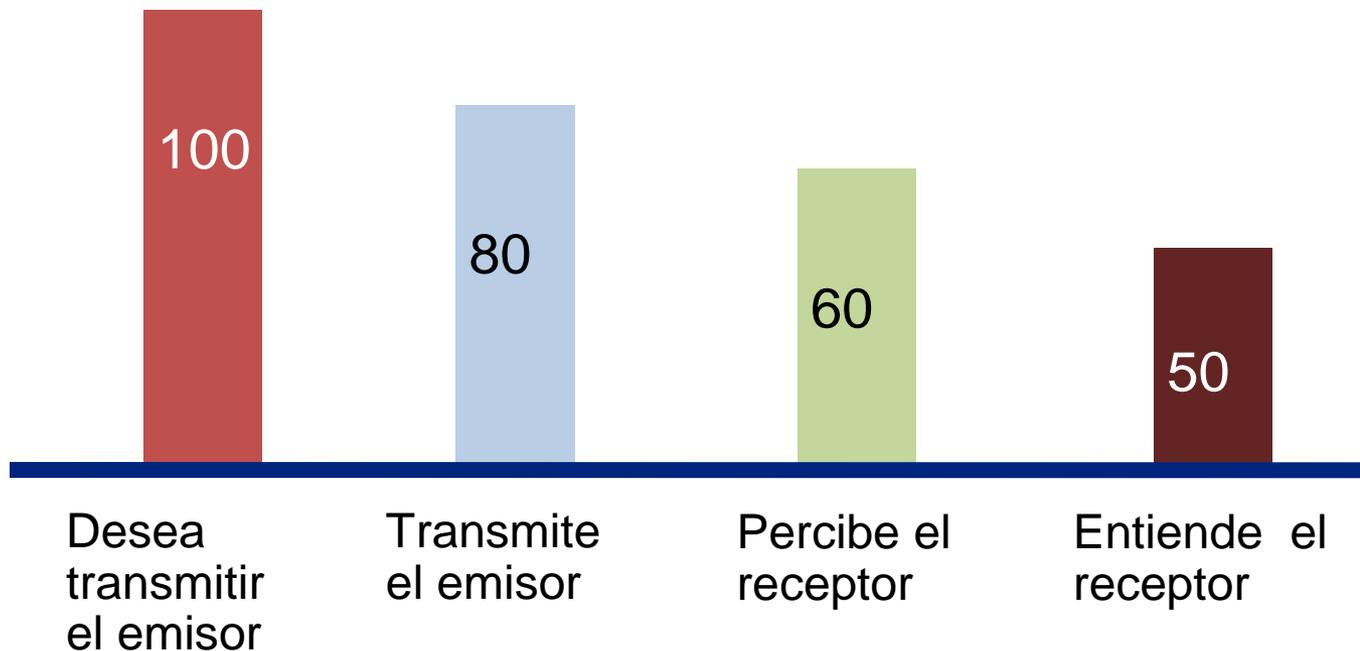


de nuestra presentación





Degradación de la comunicación



Lo importante en la comunicación no es lo que el emisor dice,
sino lo que el receptor entiende





equipo humano s.l.

Medios audiovisuales



- Podemos usar el medio que queramos....
 - PPT
 - Vídeos
 - Múscia
 - Prezi....
 - <http://prezi.com/hgjm18z36h75/why-should-you-move-beyond-slides/>
 - <http://aulabyte.es/s2/recursos-ejemplos-20/presentaciones/prezi/31-un-ejemplo-con-prezi.html>





equipo humano s.l.

REGLA DE ORO



Practica
Practica
Y practica





equipo humano s.l.

Presentación persuasiva



1. Objetivo diferente
2. Preparación diferente
3. Estructura diferente
4. Comunicación diferente
5. Cierre diferente

¿En qué se dif
presentación info
presentación p





equipo humano s.l.

Presentación persuasiva



Presentación informativa

Presentación persuasiva

~~Racional~~ vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos





equipo humano s.l.

Presentación persuasiva



1. Establecer credibilidad
2. Comprender al Inversor/cliente
3. Conectar emocionalmente
4. Desarrollar relaciones gana/gana
5. Fascinar, Persuadir y Convencer

ESTRATÉGIAS





$$CP = C + F + V + B$$

➤ **DONDE:**

CP = Conocimientos del **producto** o servicio.

C = Características. Descripción de lo que es el producto

F= Funciones que el producto realiza. Es decir, esas características que funciones hacen.

V = Ventajas. En que características y mejor en que funciones somos superiores a la competencia.

B = Beneficios. Consecuencia de lo anterior, que beneficios aportamos al cliente, desde la óptica del cliente.





equipo humano s.l.

Preguntas de la audiencia

Estructura de la presentación persuasiva



¿Cómo vas a lograr mi atención?



¿Qué importancia tiene esto para mí y qué vas a decirme?



¿Cuál es tu propuesta y cómo la llevo a cabo?



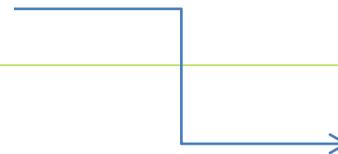
¿Cómo sé que es la solución correcta?



Sí, pero ... Todavía no estoy seguro



¿Qué esperas que haga yo?



Cierre de la venta





A tención
Necesidad
Solución
Visualización
Acción



Fase 2. Ejecución



Estructura de la Presentación de información



Introducción

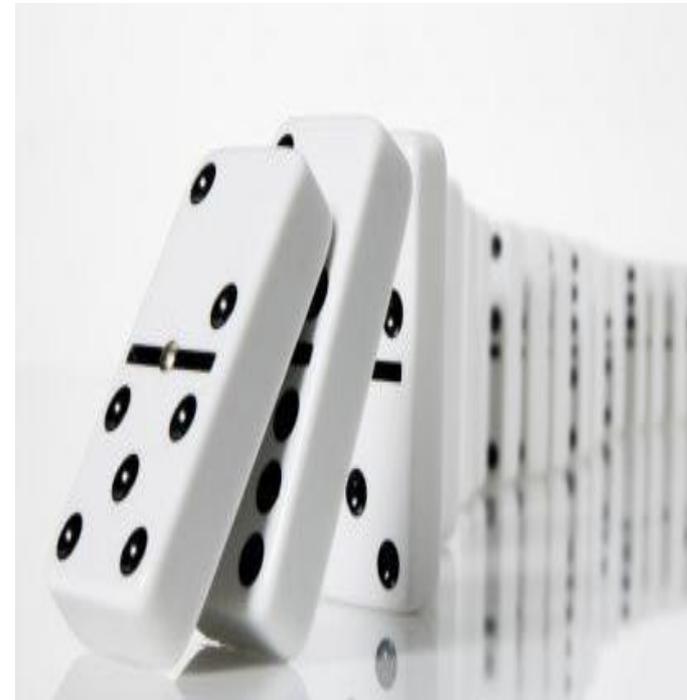
- Presentación
- Obtener la atención de la audiencia
- Definir lo que vas a decir: "Diles lo que vas a decir"

Desarrollo de ideas

- Compartir información: "Díselo"

Conclusión

- Resumir: "Diles lo que les has dicho"





equipo humano s.l.



Yo no voy, ve tú que tengo miedo

Practica Practica Y practica





equipo humano s.l.

Manejo del nerviosismo



Soluciones al nerviosismo

- Práctica mucho
- Evitar bebidas y alimentos fuertes
- Ejercicios de relajación. RESPIRAR
- Establecer contacto con la audiencia
- Control de movimiento





equipo humano s.l.



¿Ridículo?

- No, nunca me lo han presentado, ¿él me conoce a mi?



ARE YOU
READY???
?????????





equipo humano s.l.

¿Ridículo?



Here we go!!!!





equipo humano s.l.

Podio y apuntes



Técnicas para presentar desde un podio:

- 1** Proyectar la voz
- 2** Mantener el contacto visual
- 3** Mantener los pies en cemento
- 4** Gestos amplios
- 5** A un lado, no detrás
- 6** No tocar el podio





equipo humano s.l.

RECUERDA ¿Qué he de controlar?



Se basa en cuatro puntos fundamentales:



Contacto visual y control



Proyección vocal



Movimiento de manos y brazos



Movimiento de pies y caderas





equipo humano s.l.

Ahora Tú



Adriana Rubio





equipo humano s.l.

VENDE TÚ IDEA sí si, ahora!



Vendiendo...

1. Obtener la atención de la audiencia
2. Establecer puentes/Relaciones con la audiencia
3. Presentar la solución
4. Describir beneficios/ventajas
5. Cierra el proceso



5 minutos

Auriana Rubio





equipo humano s.l.



RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar

❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás

Adriana Rubio



Fase 3. Conclusión y Preguntas





equipo humano s.l.

Manejo de preguntas y respuestas

1

Advierte a la audiencia

2

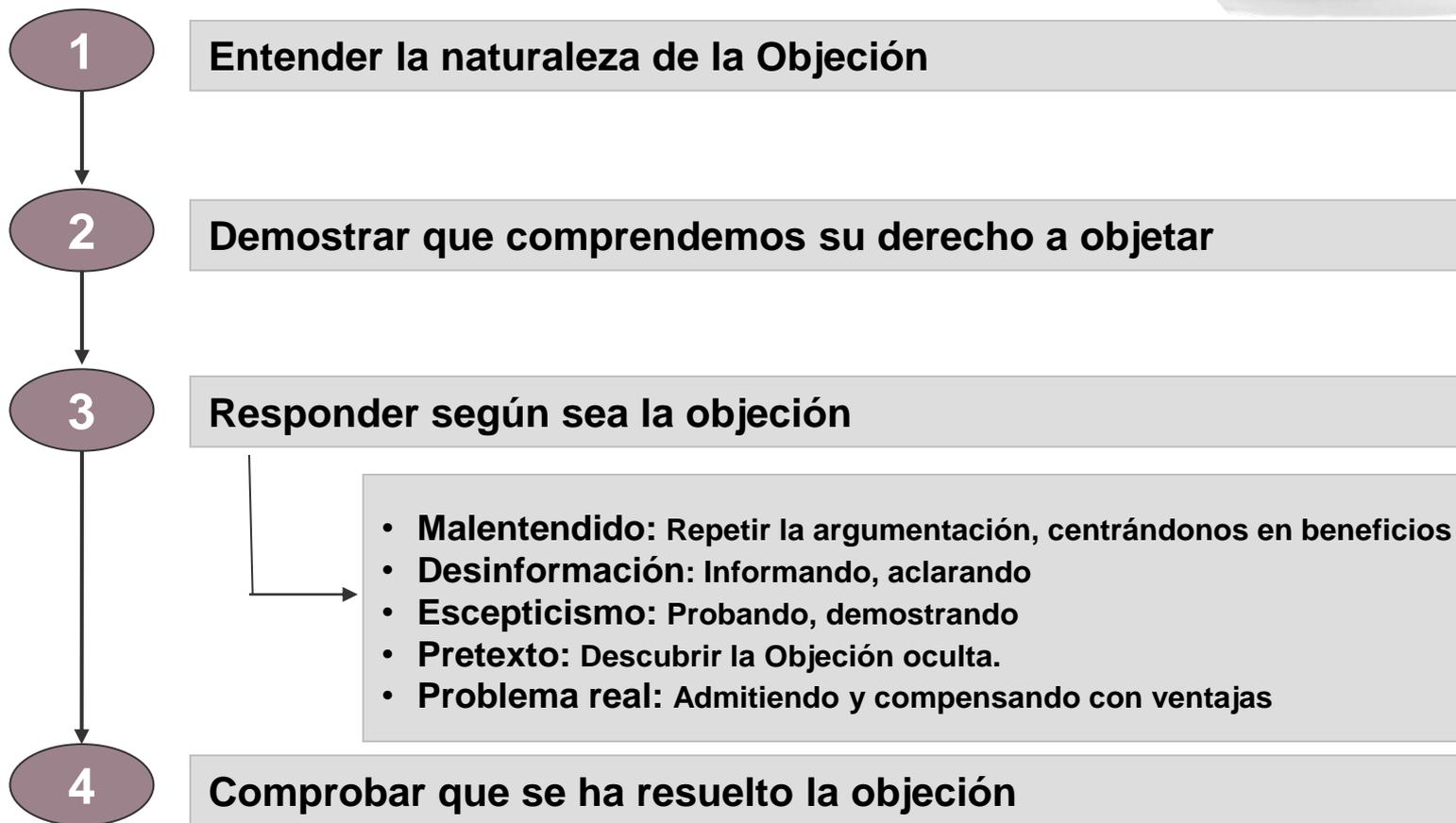
Piensa en unas preguntas



Tratamiento de Objeciones



Patrón





equipo humano s.l.

TECNICAS PARA REBATIR OBJECIONES DE PRECIO

¿y si verdaderamente, no es mi cliente?

¡Nos hemos equivocado de cliente!: Una objeción sería, verdadera, irrefutable, etc. puede también indicar que nos hemos equivocado de cliente, que es un cliente no adecuado para nuestros productos.

Pensemos en ir a vender un producto de superlujo y de gourmets a una tienda que sea un “descuento duro”, pues seguramente la objeción de precio en este caso lo que quiere decir es que “nos hemos equivocado de cliente!



Manejo de audiencias difíciles

Manejar una audiencia difícil

- Anticipar las preguntas
- Revisar los puntos débiles de la presentación
- Generar confianza
- Establecer credibilidad
- Controlar las emociones
- Permanecer en la sala después de la presentación





equipo humano s.l.

Gracias por Dejarme Conoceros
Aunque sé que todo os irá bien, os deseo MUCHA SUERTE





Les gustará?

Me están oyendo esos dos?

¿Me estoy poniendo rojo? Creo que me tiembla la voz...

No me pienso levantar de la silla, que me da miedo.

Se aburren.

Cómo hablar en público y además; **¡Convencer!**

100% Bonificado
por la fundación tripartita
en base al crédito disponible
de la empresa. Gestión de la
bonificación incluida
en el precio: 390€



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN DE EL EMPLEO

Sabemos lo importante que es poder expresar nuestras ideas con claridad, tanto si somos conferenciantes, ponentes u oradores, como si somos comerciales, vendedores, gerentes de empresa, autónomos, emprendedores...

Constantemente nos enfrentamos a situaciones en las que hemos de exponer nuestras ideas a; 3 o 300 personas, eso no importa, lo realmente crucial es qué les vamos a decir, y cómo se lo vamos a exponer, da igual lo brillante que sea nuestra idea, empresa o conferencia, sino sabemos transmitirla y/o venderla, no sirve de nada.

Nuestro **entrenamiento** se centra en las tres fases de una presentación, el **antes, durante y cierre** a través de comunicar credibilidad y vender una idea, así como saber gestionar comentarios improvisados. También ponemos el acento en la comunicación no verbal, tan importante o más como el discurso en sí.

Nuestra **metodología 100% práctica**, permite al alumno representar ante un auditorio real, ver sus mejoras y compartir las experiencias con alumnos de similares características.

Si quieres más información, contacta sin compromiso con el formador:
adriana.rubio@equipo humano.net

“**Recuerda que:
Lo fácil es pensarlo;
lo difícil es explicarlo.**”

Donde: FUNDACION EQUIPO HUMANO
Av cid 10. Valencia.

Cuando: Viernes 25 de 16 a 20 h y sábado 26 de 9 a 14 h de Noviembre. Viernes 2 diciembre y sábado 3 de Diciembre mismo horario.

A quién va dirigido: Personas que quieran convencer.

[Quiero inscribirme](#)

PRÓXIMO CURSO

20 HORAS

CÓMO HABLAR EN PÚBLICO Y CONVENCER

Abierto el plazo de inscripción:
adriana.rubio@equipo humano.net
Grupos reducidos.

