



## Taller: “Presentaciones y Juntas de Alto Impacto”

### Objetivo y Alcance

El presente taller está dirigido a el/la profesional que en su línea de trabajo debe contar con herramientas para realizar presentaciones ejecutivas y conducir juntas de trabajo de alto impacto. El propósito principal es que el/la participante aprenda a presentar un mensaje consistente acerca de la organización, proyecto y/o propuesta, logrando que se comprendan los elementos apropiados en una presentación y durante la dinámica de la junta.

El/la participante identifica y entiende los factores de satisfacción de las necesidades de la audiencia potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos, logrando influenciar a una audiencia o prospecto a través de una imagen, vestimenta y actitud profesional y ejecutiva.

Una estrategia exitosa de comunicación no será el resultado de acciones aisladas de relaciones institucionales, cabildeo, publicidad, promoción, diseño, conceptos técnicos y beneficios económicos, entre otros, sino un todo coherente en donde comienza con la imagen que proyecta el/la ejecutivo/a.

El taller busca cubrir temas tanto de actitud como técnicos a manera de buscar optimizar el desempeño de el/la profesional, al igual que asegurar el manejo efectivo de él/la mismo/a. A través del taller el/la participante conoce e identifica las principales etapas en el proceso de persuasión durante una presentación ejecutiva, así como contar con una perspectiva de la importancia de la función de la persuasión dentro de las juntas de trabajo.

El/la participante aprende a identificar y establecer los errores más comunes en el proceso de persuasión que resultan en una baja tasa de éxito al comunicar una idea o proyecto que resulta en no alcanzar objetivos establecidos, así como crear frustración y mermar la motivación; la motivación es necesaria para el buen desempeño y el crecimiento sostenido del negocio.

El/la participante identifica y entiende los factores de satisfacción de las necesidades de las personas y áreas con las que interactúa, utilizando sus habilidades y conocimientos; logrando influenciar. De esta forma, el/la profesional podrá manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de audiencia y su tratamiento específico para poder llevar a cabo una presentación de alto impacto.



Igualmente, se busca presentar técnicas efectivas para conducir una presentación de alta calidad, las cuáles son clave para obtener el resultado deseado en la misma.

## Duración

La duración de los temas del taller es de 16 horas en cuatro sesiones de cuatro horas cada una en diferentes días.

## Descripción y Dinámica del Taller

Los temas a incluir durante el taller se presentan a través de una metodología estructurada para que el/la participante las pueda aplicar en su gestión y garantizar un desempeño efectivo.

En el contexto anterior, el taller se conduce de una manera muy interactiva en donde el/la ejecutivo/a participa en dinámicas. La interacción busca un aprendizaje efectivo de los temas expuestos.

Igualmente, se hace uso del apoyo de un video por medio del cual se filma a el/la ejecutivo/a durante el simulacro de una presentación. Este ejercicio es notoriamente efectivo ya que el/la ejecutivo/a aprende de él/ella mismo/a. La mejor manera de aceptar el cambio es viéndose a uno/a mismo/a reflejado en la pantalla.

## Descripción del Taller

Los temas que se proponen son los siguientes:

1. Video inicial de simulacro de una presentación ejecutiva: el video consiste en un simulacro de una presentación en donde el/la ejecutivo/a actúa una presentación de resultados o un plan estratégico o el tema que elija;
2. Elementos de forma



3. Elementos de fondo
4. Uso de apoyos visuales
5. Preguntas y respuestas
6. Manejo de personas y situaciones difíciles
7. Manejando juntas de trabajo
8. Revisión de video inicial: se lleva a cabo una revisión del video inicial de algunos/as de los/as participantes, utilizando un monitor para que a través de pausas se identifiquen las áreas de mejora en relación con el material impartido en el contenido de la asesoría; y
9. Video final de simulacro de una presentación ejecutiva: el video final consiste en un simulacro de una presentación en donde el/la ejecutivo/a actúa una presentación de resultados o un plan estratégico o el tema que elija. El simulacro busca validar que el/la participante ha absorbido y aprendido las herramientas impartidas durante el taller. Se usa el apoyo de una cámara puesto que el aprendizaje es mucho más eficaz cuando la persona se ve posteriormente frente al monitor. Igualmente, se presenta el/la ejecutivo/a vestido de la manera sugerida durante el taller.

## Material de Apoyo para el Taller

En caso de que el taller se realice en las instalaciones del cliente, se requerirá del siguiente material de apoyo:

- Aula o sala con capacidad para el número de participantes
- Proyector de tipo cañón para PC o compatible
- Rotafolio y pintarrón