



Taller: “Técnicas de Presentación y Persuasión”

Objetivo y Alcance

El presente taller está dirigido a cualquier/a profesional que en el desempeño de sus funciones o actividades tenga que realizar presentaciones y encabezar reuniones. El propósito principal es presentar un mensaje consistente acerca de la compañía, proyecto y/o propuesta, logrando que se comprendan los procedimientos apropiados para distribuir información, conceptos, beneficios y alcances, particularmente hacia los clientes internos o externos y otras áreas de la empresa en donde, para que la comunicación sea creíble, es necesario conocer a la audiencia, sus actividades, hábitos y patrones de conducta.

La relación con los/as clientes/audiencia es crucial para lograr un desenlace exitoso. La explosión de canales de difusión y opciones en formatos significa audiencias diversas y esa selección de mercado demanda creatividad y planes de comunicación muy bien calculados.

La presentación de propuestas o proyectos debe obedecer a un programa basado en las metas de negocio de los/as clientes/audiencias: no compiten con el diseño y uso de esquemas o diagramas sino son un complemento de éstos para trabajar en equipo y enfrentar alguna crisis de producto/servicio, de administración o de operación.

Los/as participantes identifican y entienden los factores de satisfacción de las necesidades de el/la cliente/a o audiencia potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos y logrando influenciar a un/a cliente/a o audiencia o prospecto. De esta forma, el/la participante podrá manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de prospectos y su tratamiento específico para poder cerrar exitosamente una propuesta.

Una estrategia exitosa de comunicación no será el resultado de acciones aisladas de relaciones institucionales, *lobbying*, publicidad, promoción, diseño, conceptos técnicos y beneficios económicos, entre otros, sino un todo coherente. Y las presentaciones exitosas no verán complementada su labor si no se cuenta con áreas de diseño y de investigación.



Duración

La duración del taller es de seis horas divididas en dos sesiones de tres horas cada en días diferentes.

Descripción y Dinámica del Taller

El tema del taller en técnicas de presentación y persuasión proporciona herramientas básicas para lograr una presentación efectiva ante diversas audiencias con el fin de lograr la comprensión de los procedimientos para comunicar efectivamente ventajas y el valor agregado del mensaje.

El propósito principal es presentar un mensaje consistente acerca de un proyecto o propuesta y lograr que se comprendan los procedimientos apropiados para distribuir públicamente información.

A su vez, se proporcionan herramientas efectivas a el/la participante para que pueda identificar las necesidades de la audiencia a través de una comunicación eficaz para observar, imitar y modificar los comportamientos de la audiencia y eliminar las barreras durante la persuasión, así como formular preguntas específicas aplicables en distintas circunstancias a fin de manejar exitosamente el proceso de la persuasión.

El taller se conduce de una manera interactiva, utilizando dinámicas con la participación del público. En este caso se invita a algunos/as asistentes tanto en forma individual como en la modalidad de pequeños grupos en donde los/as invitados/as del público conducen pequeñas presentaciones en forma individual al resto del público, así como dinámicas entre pequeños grupos.

A través de estas dinámicas se buscan desarrollar las técnicas de presentación y persuasión de el/la invitado/a en donde tanto el expositor como el público pueda evaluar su desempeño. En el caso de la dinámica en grupo se busca que un equipo seleccionado convenza al otro equipo en la comunicación de su mensaje. Lo anterior, garantiza un aprendizaje y asimilación más eficaz de los/as participantes al aprender de ellos/as mismos/as en conjunto con la presentación del expositor de los temas propuestos.



Descripción del Taller

Los temas que se presentan son:

1. Elementos de forma
2. Elementos de fondo
3. Preguntas y respuestas
4. Moderando foros
5. Manejo de audiencias difíciles

Participantes

El número de participantes será determinado por el cliente y validado por el expositor.

Material de Apoyo para el Taller

Para la impartición del taller se requiere del siguiente material de apoyo:

- Aula o sala con capacidad para el número de participantes
- Proyector de tipo cañón para PC o compatible
- Rotafolio o pintarrón y plumones de colores
- Micrófono inalámbrico de solapa para permitir el desplazamiento del expositor