



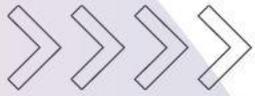
MÓDULO VI

PRESENTACIONES COMERCIALES Y

SEGUIMIENTO

Por Karla Orellana



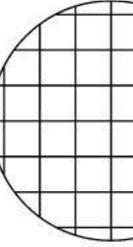


Bienvenida al programa CANAC URL



Karla Orellana
Facilitadora Programa CANAC URL

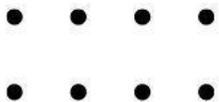




Agenda:

1. Bienvenida
2. Propósito de la Comunicación
3. Tips para hablar en público
4. Características de los oyentes
5. Ejercicio
6. Presentación de Pitch de Negocios

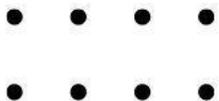
AGENDA



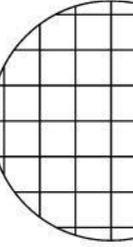
Los propósitos de la comunicación

Se definen como los objetivos que el ser humano tiene en mente a la hora de transmitir sus ideas y comunicarse eficazmente. La condición social humana hace que la comunicación con sus semejantes sea una parte importante de la vida.

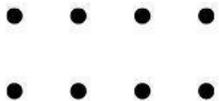
De manera general, se entiende que la comunicación es una interacción entre un emisor y un receptor. El mensaje compartido puede ser un hecho, pensamiento o estado sensitivo.



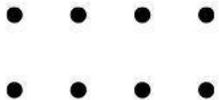
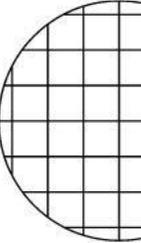
¿Cuáles son los propósitos de la comunicación?



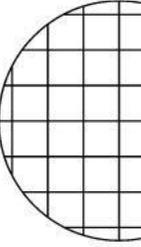
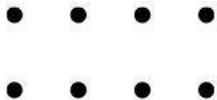
- 1. Informar**
- 2. Entretener**
- 3. Persuadir**
- 4. Expresar sentimientos**



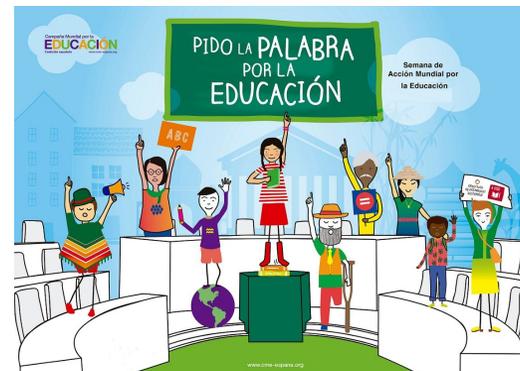
1. Informar



2. Entretener



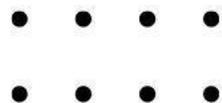
3. Persuadir



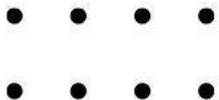
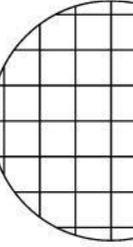
TENÉ
UN ENVASE
SIEMPRE
A MANO



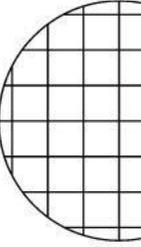
SENTÍ EL SABOR



4. Expresar sentimientos



Consejos para hablar bien en público



1. ¡Demuestra tu entusiasmo!



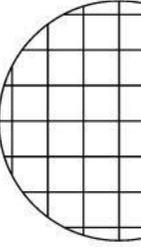
2. Respira hondo.



3. Práctica



Consejos para hablar bien en público



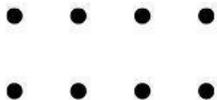
4. Maneja bien tu voz



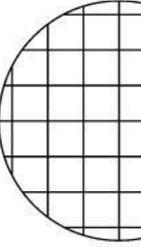
5. Sonríe



6. Organiza mentalmente los apartados de lo que quieres contar a tu audiencia.



Consejos para hablar bien en público



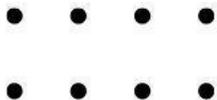
7. Mantén el contacto visual con tu audiencia.



8. Sé creativo



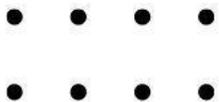
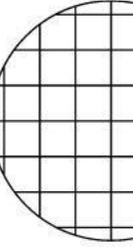
9. Asegúrate de que tu mensaje es claro y fácil de recordar



Ejercicio 1 Círculo del Miedo

Instrucciones:

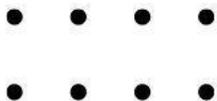
1. Vamos a hacer salas de 2 personas
2. Durante 3 minutos escribiremos emociones, sentimientos y síntomas desagradables que sentimos cuando tenemos que hacer una presentación oral o hablar en público en un papel.
3. Regresamos de las salas y vamos a compartir esos miedos
4. Luego vamos a romper y quemar esos papeles
5. Reflexión final



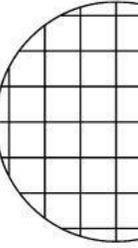
Técnicas para ser un buen oyente

¿Crees que por dejar hablar a la otra persona eres un buen oyente? Puede ser que estés equivocado

- En un mundo apresurado y de inmediatez pocos son los que realmente se detienen a escuchar lo que dicen otros.
- Saber escuchar es una habilidad que puedes desarrollar y que es muy valorada.
- **Es necesario ser un buen oyente para poder ser además un buen comunicador.**



Técnicas para ser un buen oyente



1. Escucha con atención y deja de pensar



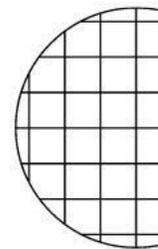
2. No malinterpretes



3. Deshazte de las distracciones



Técnicas para ser un buen oyente



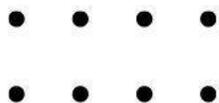
4. Un buen lenguaje corporal es fundamental



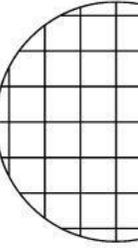
5. Asegúrate de haber entendido lo que te están diciendo



6. Escucha y no interrumpas



Técnicas para ser un buen oyente



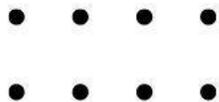
7. Ten paciencia



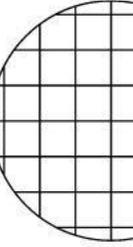
8. Pregunta



9. Y si no puedes evitarlo...

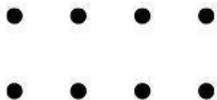


Ejercicio 2 Describir el objeto que me representa.



Instrucciones:

1. Vamos a elegir un objeto que nos guste o nos represente
2. Luego vamos a realizar una presentación de 1 minuto, en donde hablemos de:
 - Las características del objeto
 - Porque nos gusta
 - Porque nos puede llegar a representar
 - Las funcionalidad del objeto
3. Preguntas finales



Presentación Final

Fecha: Martes 9 de Agosto 2022

Lugar: Universidad Rafael Landívar Salón Javier

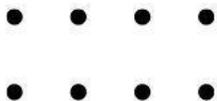
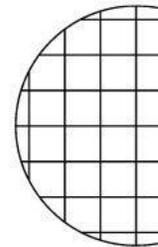
Horario: 1:30 Pm en punto (horario por confirmar)

Forma de presentar: 1 diapositiva por emprendedora (3 minutos para presentar)

Productos/prototipos : Pueden llevar una muestra si tienen

Terna de jueces: 3 jueces (1 Landívar, 1 MINECO, 1 Taiwan)

Horario de participación: Asignado por la universidad y se enviará por correo.



Ejercicio de clase

01

Escribe el Pitch que vas a presentar, sin dejar fuera esta información:

- Problema (¿Porque inició su negocio?)
- Solución basada en la Propuesta de valor (Innovación)
- Grupo objetivo
- Formas de generar ingresos
- Recursos con los que cuenta

02

Toma en cuenta los 7 pasos para un buen Pitch

- Haz una pregunta o afirmación sorprendente
- Presentación / ¿Quién eres? / ¿Qué haces aquí?
- ¿Cuáles son los problemas o necesidades que atacas?
- ¿Qué soluciones aportas?
- ¿Qué beneficios obtiene el cliente?
- ¿Por qué yo soy la persona adecuada?
- Call to action (llamada a la acción)

03

Debes presentar en 3 minutos a toda la clase

- Respira profundo
- Habla despacio
- Confía en ti misma

