

La única manera de transformar el futuro, es actuando en el presente.

# Taller Presentaciones Efectivas



# cenit

Una presentación se considera exitosa cuando tiene la capacidad de cautivar a la audiencia. **Debe ser comprendida, recordada e influir en el pensamiento o comportamiento de las personas.**

Un presentador seduce cuando es claro, maneja adecuadamente los tiempos y tonos de voz, proyecta una imagen segura y convincente, y estructura adecuadamente su discurso.

Saber qué y cómo decirlo son aspectos básicos a ejercitar y profundizar durante este taller para que los asistentes realicen presentaciones que logren sus objetivos laborales, influyan sobre otros y avancen en sus carreras profesionales, negocios o proyectos.



## Objetivos generales

Este taller permitirá a los participantes fortalecer las habilidades de presentación en aspectos relacionados a la exposición, el contexto y el manejo de la audiencia.

## A quién está dirigido

Gerentes, Ejecutivos, Supervisores y todo profesional que desee causar impacto ante distintas audiencias, potenciando el desarrollo de habilidades de organización de información y de comunicación efectiva.





# Contenidos



## MODULO I



## MODULO II



## MODULO III



## MODULO VI

### Planificación lógica de una presentación

- Presentaciones personales y alineando expectativas.
- El valor de realizar presentaciones efectivas.
- Situaciones en que deben realizarse presentaciones.
- Estructura lógica de argumentos y formulación de los objetivos.
- Condiciones de las presentaciones exitosas.

### Componentes comunicacionales para lograr presentaciones efectivas

- Tipos de comunicación y su importancia.
- Presentaciones efectivas y sus variables psicológicas: Miedo escénico, seguridad y manejo de la crítica.
- Presentación oral: Seguridad al hablar, voz y respiración.
- Habilidades no verbales.
- Concluir con eficacia.

### Factores y elementos claves para considerar en una presentación

- Características de la audiencia.
- Evaluar el escenario.
- Manejo de los tiempos.
- Tipos de preguntas.
- Tipos de participantes.
- Pautas de comportamiento.

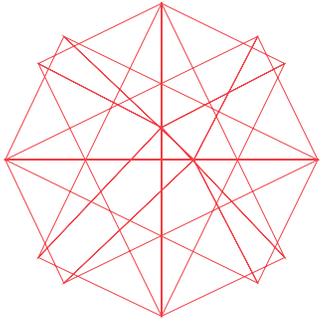
### Guía práctica para futuras presentaciones

- Preparación de una presentación.
- Exposición de un tema.
- Identificación de fortalezas y áreas de mejora para disminuir brechas detectadas.
- Plan de acción personal.



## Metodología

Durante el taller cada participante será filmado al principio y al final con el objetivo de ver sus mejoras y aspectos por fortalecer. Los videos serán editados y entregados individualmente a cada participante.



## “TESTIMONIOS DE NUESTROS CLIENTES”

“Recomiendo este taller por que es útil, práctico y necesario.”

***Barrick.***

“Claro, conciso, objetivo y aporta al desarrollo profesional.”

***Socovesa.***

“Lo recomiendo por la experiencia del relator y el beneficio personal y laboral.”

***Siemens.***

**CONOCE MÁS DETALLES EN NUESTRO VIDEO**  
(clic en la imagen)



**cenit**

K N O W L E D G E P E R S P E C T I V E

# Calendario Talleres Abiertos

# 2017

Enero

**11 - 12** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**18 - 19** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

Junio

**7 - 8** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**21 - 22** Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B

Octubre

**5 - 6** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**17 - 18** Taller Presentaciones Efectivas

**19 - 20** Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B

Marzo

**8 - 9** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**15 - 16** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**22 - 23** Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva  
El Método Harvard

Julio

**5 - 6** Servicio al Cliente:  
Construyendo Experiencias Memorables

**12 - 13** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**19 - 20** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

Noviembre

**8 - 9** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**15 - 16** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

**22 - 23** Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva  
El Método Harvard

**28 - 29** Servicio al Cliente:  
Construyendo Experiencias Memorables

Abril

**5 - 6** Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos

**25 - 26** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

Agosto

**2 - 3** Herramientas y Técnicas  
de Comunicación Efectiva

**23 - 24** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

**29 - 30** Taller ICAM de Investigación de Incidentes  
Modelo James Reason

Diciembre

**13 - 14** Herramientas y Técnicas  
de Comunicación Efectiva

Mayo

**10 - 11** Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

**17 - 18** Taller Presentaciones Efectivas

**30 - 31** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

Septiembre

**5 - 6** Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos

**12 - 13** Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

**27 - 28** Taller EVITA de Investigación de Incidentes  
Modelo Frank Bird

# LA DIFERENCIA CENIT



KNOWLEDGE PERSPECTIVE

## MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA

en consultoría, auditoría y entrenamiento en gestión de riesgos y formación de habilidades y competencias.

## EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO

de profesionales en temas técnicos y adaptativos.

## ALIANZAS ESTRATÉGICAS

que nos permiten unir y potenciar ventajas competitivas.

## MÁS DE 10.000 TRABAJADORES ENTRENADOS

en Argentina, Chile, Colombia, Guatemala, Perú y República Dominicana.

# cenit