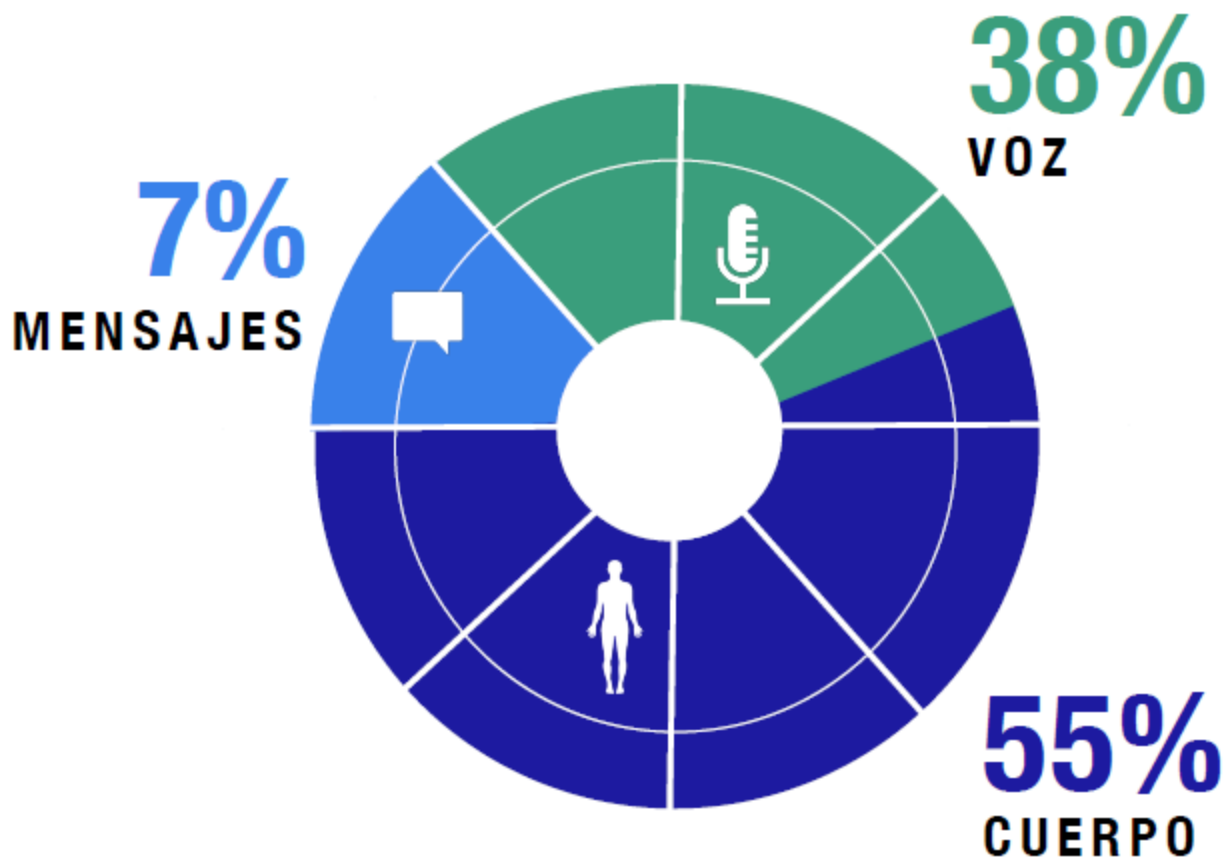


**Y ¿CÓMO LO PRESENTAMOS?**

## Hay que “vender” tu proyecto





## ¿Qué hace una presentación efectiva?

Aumentar la comprensión

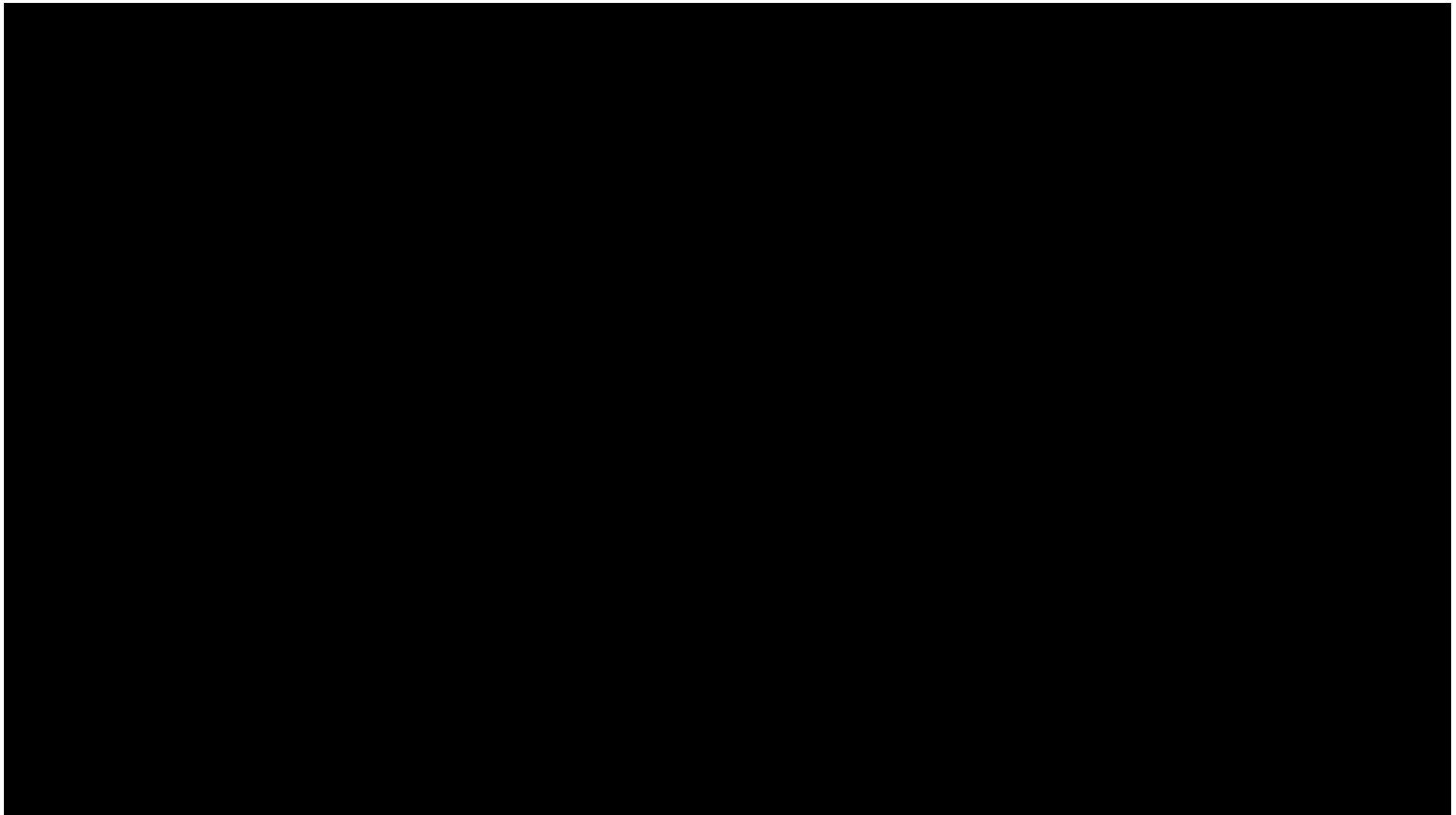
Aumentar la atención

Entienda el  
objetivo

Aumentar la credibilidad

Crear un vínculo  
significativo

**Veamos algún ejemplo...**



## Y ¿qué puede salir mal?

- La propuesta está mal definida.
- La propuesta no está alineada con los objetivos de la organización.
- La propuesta no define de manera clara y creíble los beneficios del proyecto.
- La propuesta no se presenta y vende efectivamente

## ¿Cómo hablan las empresas más exitosas?



**¿Y cómo logramos vender nuestra idea?**

- Identificar y definir el problema y / u oportunidad.
- Defina su propuesta de proyecto (objetivos, alcance, beneficios, factibilidad, riesgos, etc.)
- Evalúa tu entorno



**¿ Y cómo logramos vender nuestra idea?**

- **Desarrolle su plan de persuasión de propuestas**
- **Ejecute su plan de persuasión para obtener apoyo, aprobación y recursos.**
- **Sea ágil, evalúe su progreso / situación y ajuste su plan según sea necesario.**

## **Además, simplifique las ideas**

- V (Visualizar): Use ejemplos
- I (Interiorizar): Dé un referente
- P (Personalizar): Pertinente a su público
- S (Simplificar): Lenguaje sencillo

## Piense en su cuerpo



**IMPACTO  
DEL CUERPO**

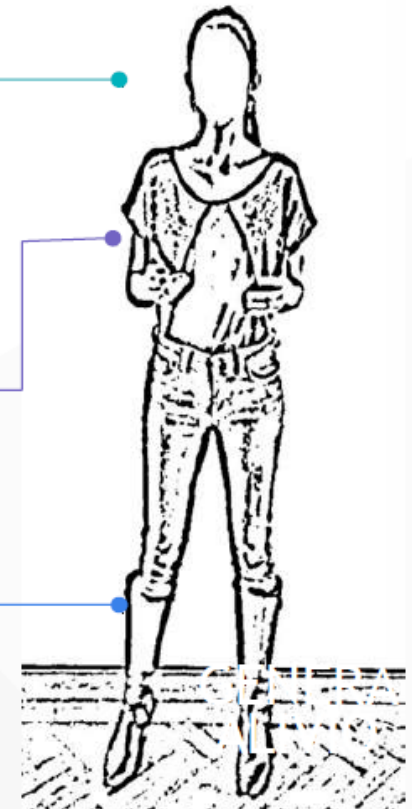


**55%**

**1** Rostro

**2** Manos  
y Torso

**3** Piernas  
y Pies



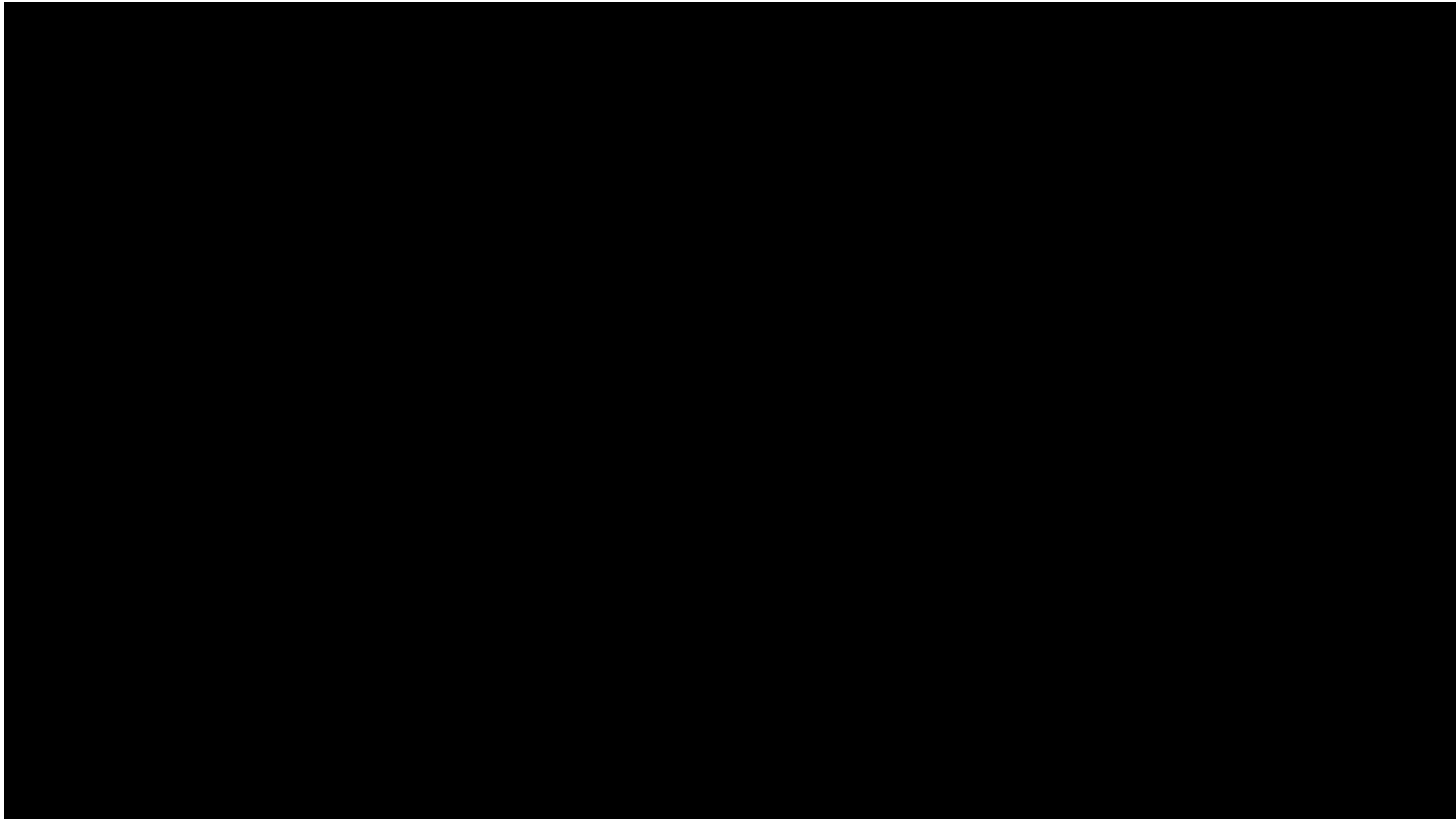
## Y tenga en cuenta todo al tiempo

- Cara
  - Mantenga contacto visual.
  - Exprese entusiasmo.
  - Mentones en 90°
- Manos
  - Ilustre el discurso (movimientos circulares)
  - Torso frente al público
- Pies
  - Párese con certeza

## Conversaciones de ascensor



**Veamos un ejemplo**



## Recomendaciones antes del pitch

- Cuente una historia con inicio, final y conclusión.
- Evitar la jerga y el lenguaje académico
- Explique conceptos y personas importantes para su proyecto; es posible que sepa todo sobre optimización, pero su audiencia no.

## Recomendaciones antes del pitch

- Imagine que está explicando su proyecto a un amigo cercano o compañero de otra carrera
- No tontee ni devalúe su trabajo, lo que está haciendo es emocionante y debe transmitir entusiasmo por su tema.



## **La regla más importante: una sola diapositiva**

- Se permite una sola diapositiva estática de PowerPoint
- No se permiten transiciones de diapositivas, animaciones o 'movimientos' de ningún tipo
- Su diapositiva se presentará desde el comienzo de su presentación
- No se permiten medios electrónicos adicionales (por ejemplo, archivos de sonido y video).