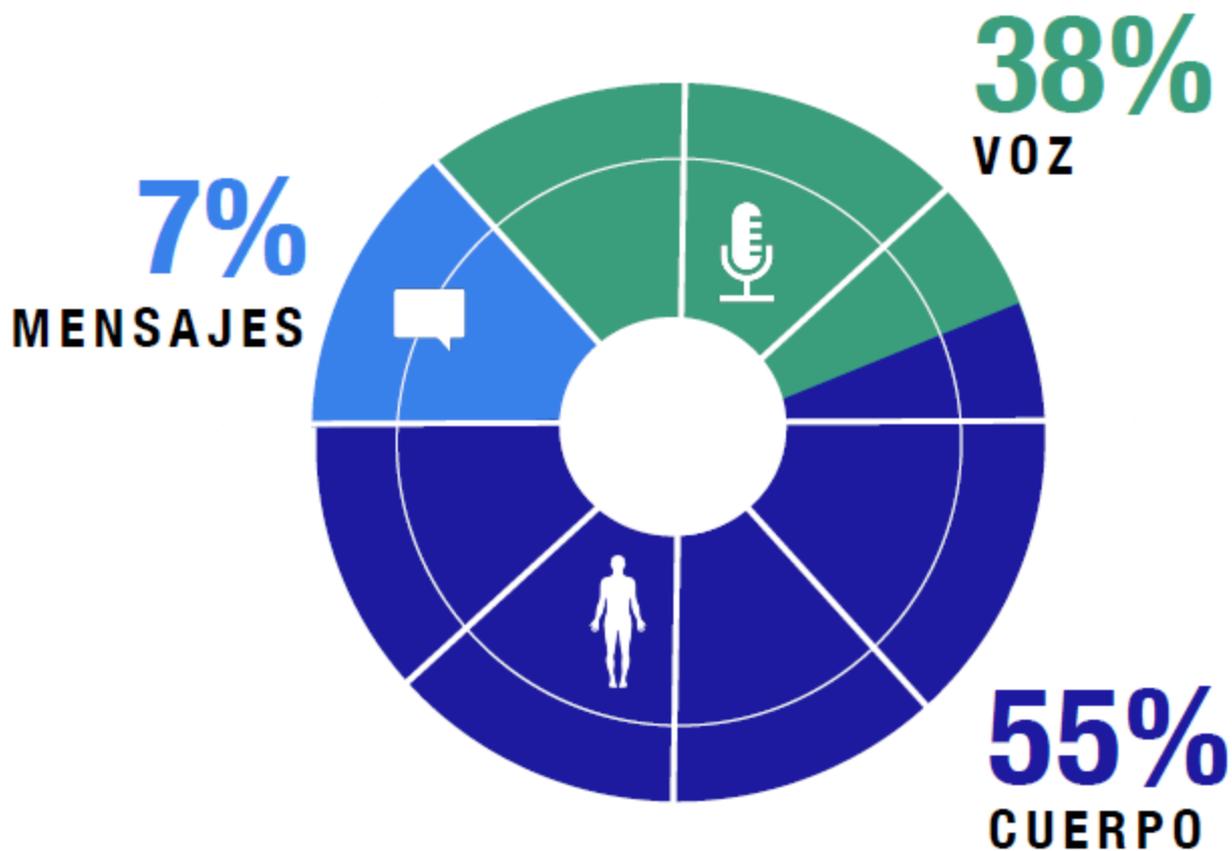


Y ¿CÓMO LO PRESENTAMOS?

Hay que “vender” tu proyecto





¿Qué hace una presentación efectiva?

Aumentar la comprensión

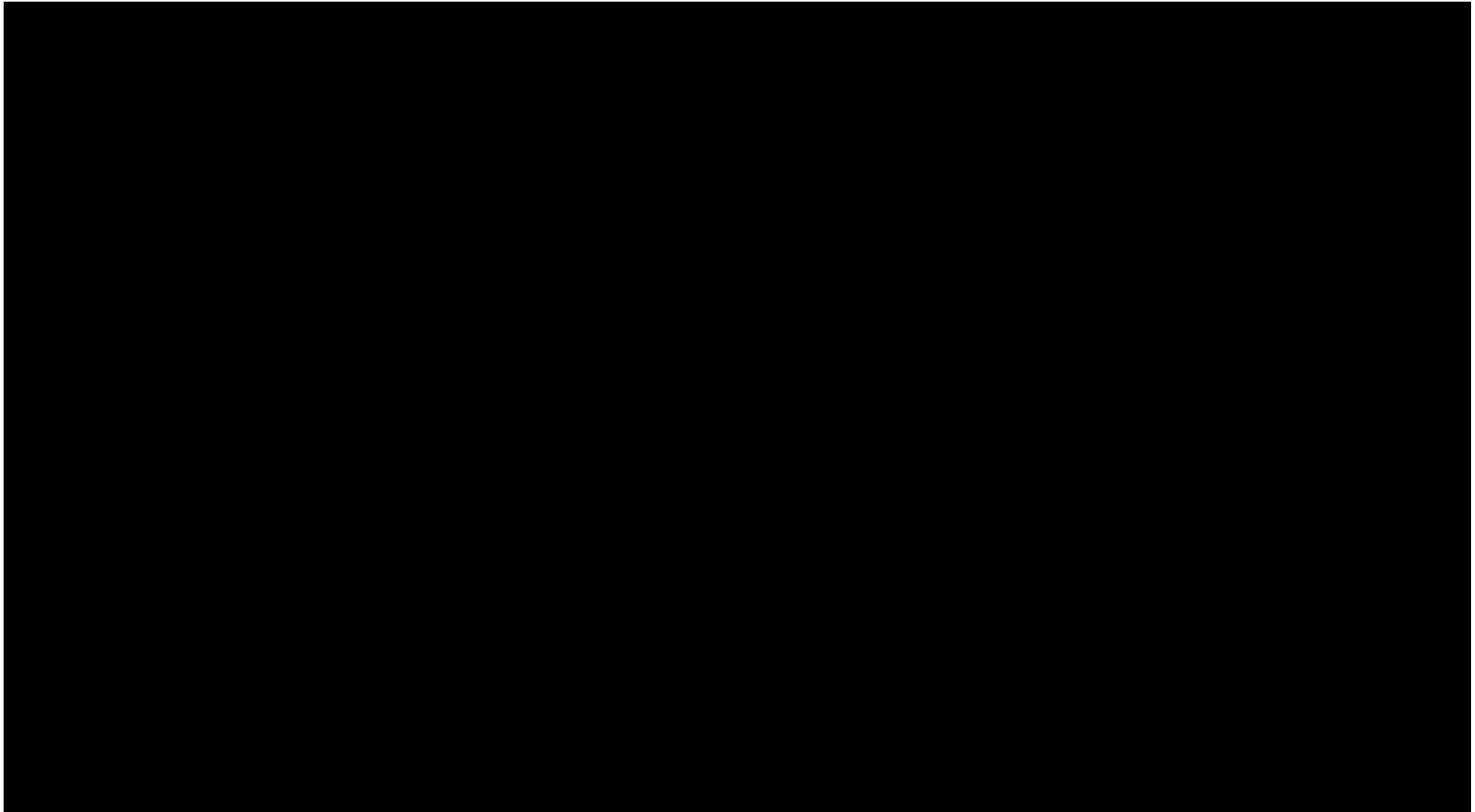
Aumentar la atención

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



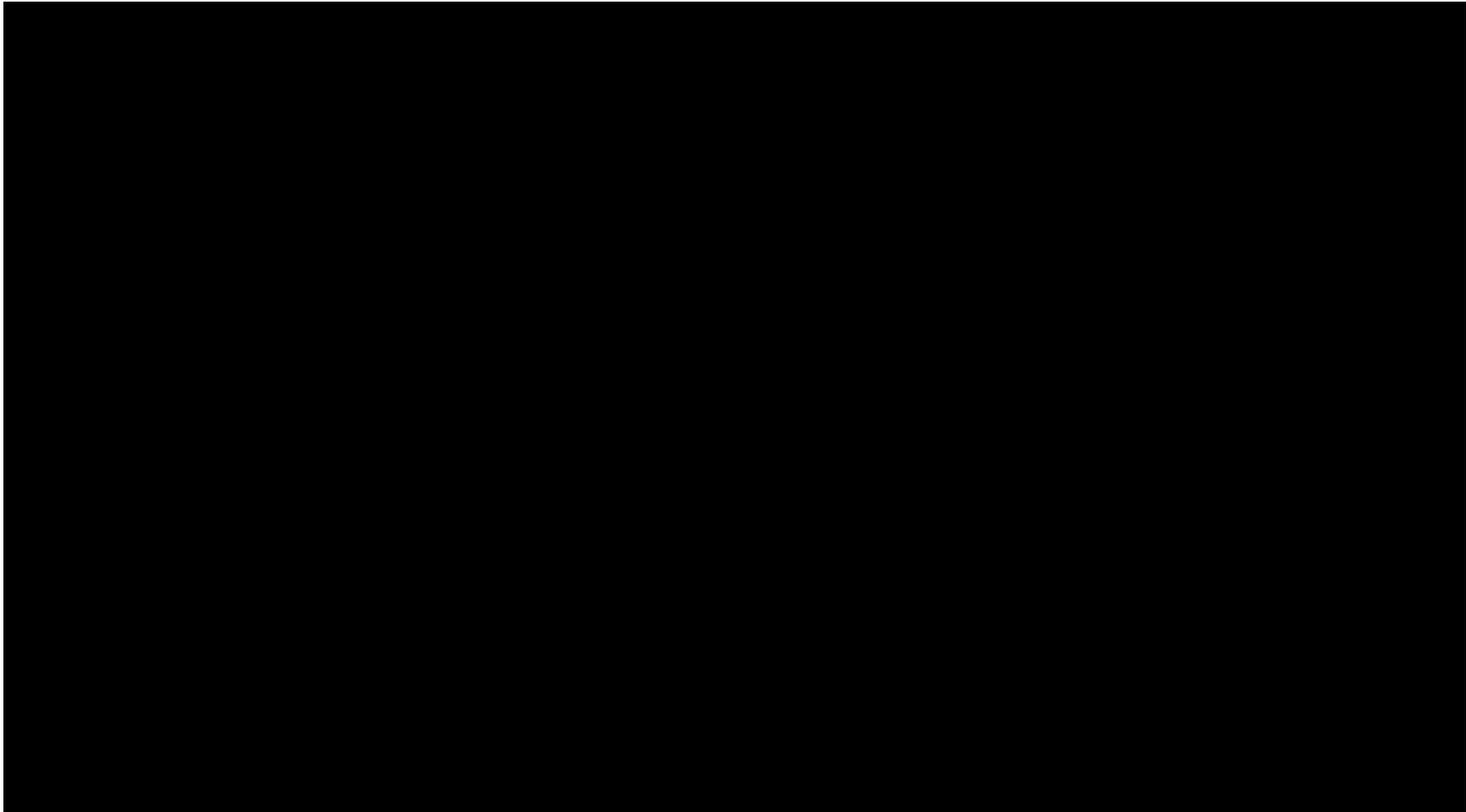
Y tenga en cuenta todo al tiempo

- 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).