

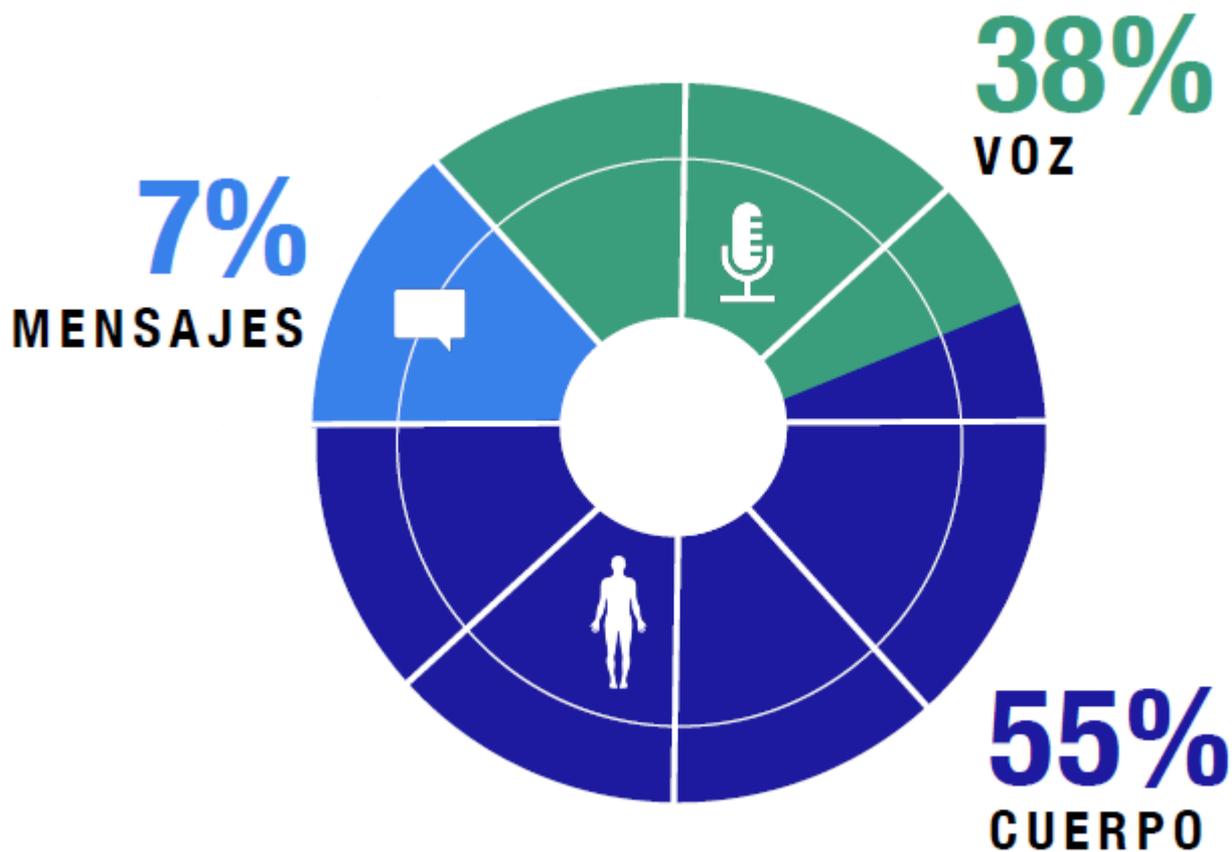
El reto

Presentar una propuesta de emprendimiento de ingeniería industrial que evidencie “**Diseño y fortalecimiento de proyectos basados en STEM para generación de soluciones innovadoras con jóvenes colombianos**”. La propuesta debe ser Innovadora, Técnicamente posible y De alto impacto

**Y ¿CÓMO LO PRESENTAMOS
EN MÁXIMO 5 MINUTOS?**

Hay que “vender” tu proyecto





¿Qué hace una presentación efectiva?

Aumentar la comprensión

Aumentar la atención

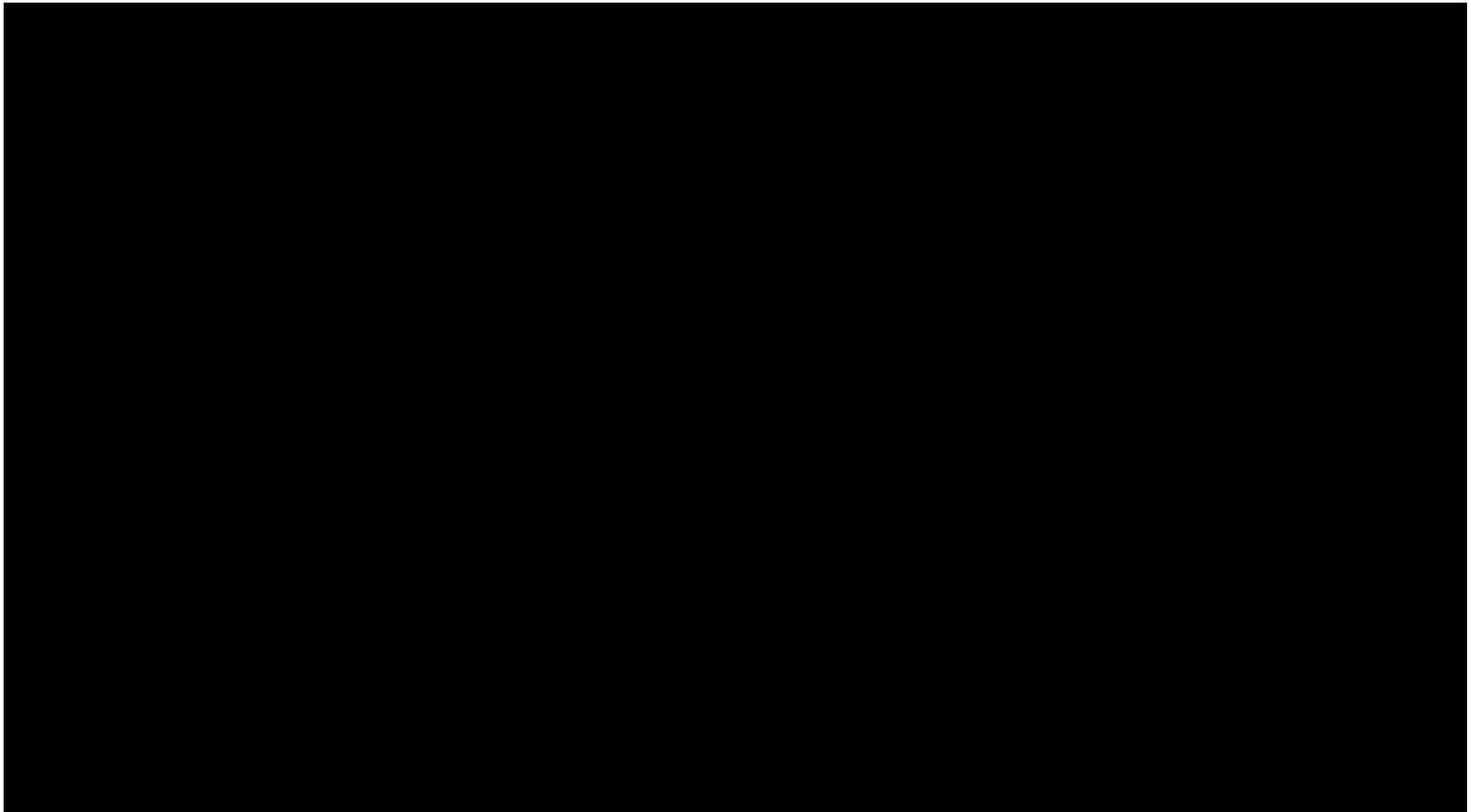
Entienda el
objetivo

Aumentar la credibilidad

Crear un vínculo
significativo

Veamos algún ejemplo...

<https://youtu.be/AfHdWIGQQ3I?t=82>



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**

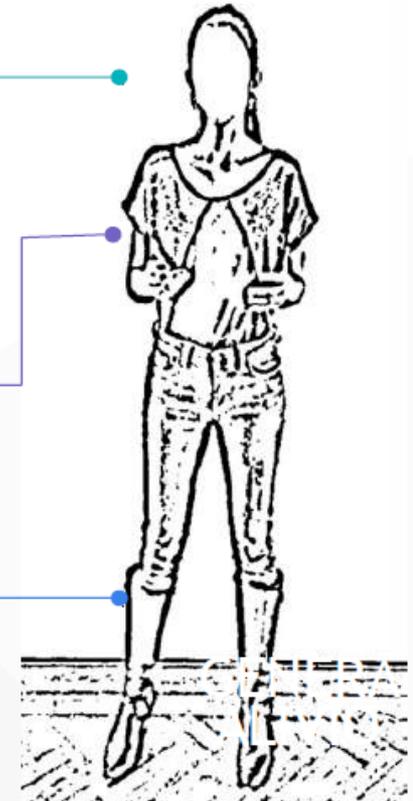


55%

1 Rostro

2 Manos
y Torso

3 Piernas
y Pies



Y tenga en cuenta todo al tiempo

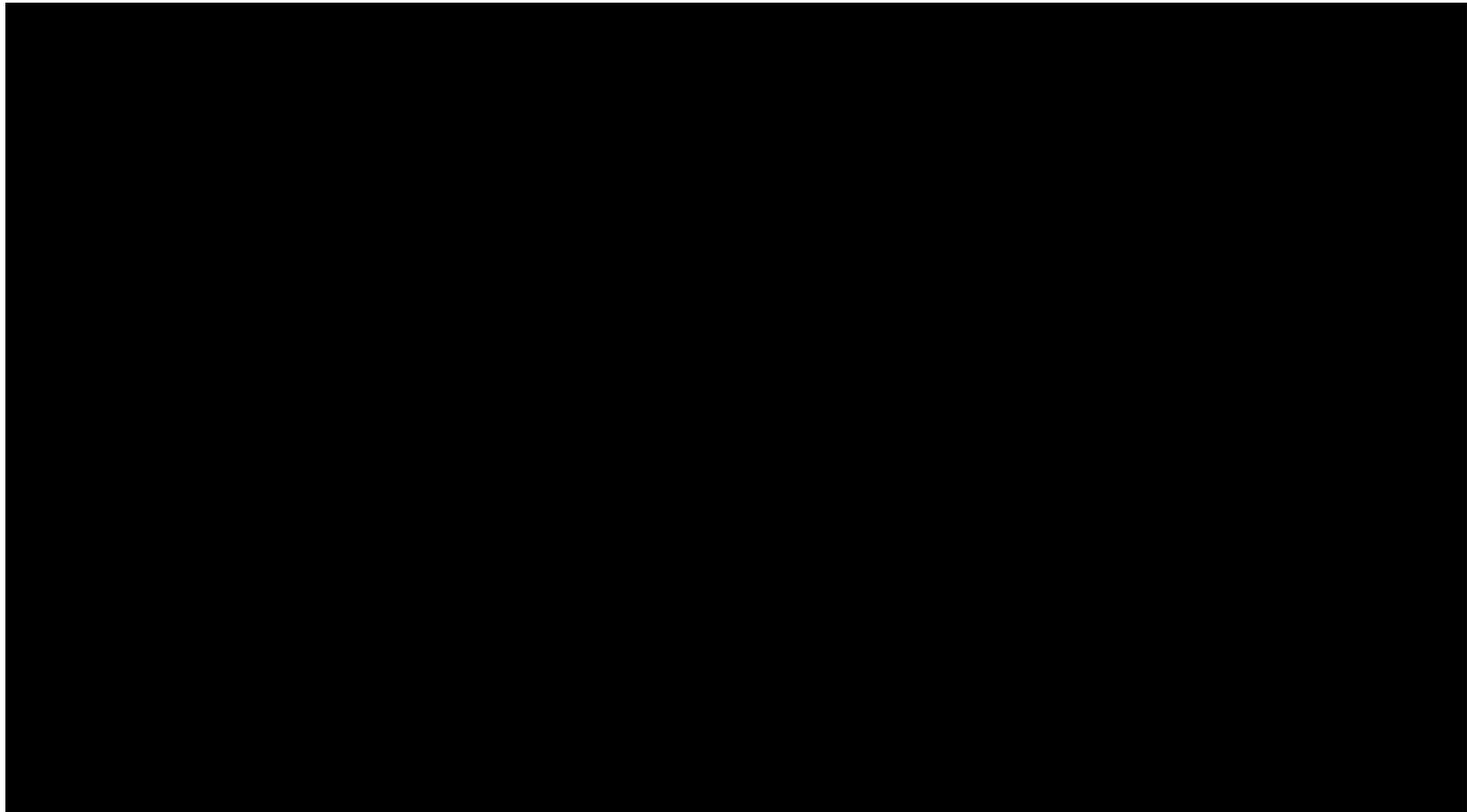
- Cara
 - Mantenga contacto visual.
 - Exprese entusiasmo.
 - Mentones en 90°
- Manos
 - Ilustre el discurso (movimientos circulares)
 - Torso frente al público
- Pies
 - Párese con certeza

Conversaciones de ascensor



Veamos un ejemplo

<https://youtu.be/XMB5CpvESK0>



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.