Cómo hacer presentaciones
o el arte de vender

Senén Barro

@SenenBarro

Senen.barro@usc.es

¿De qué vamos a hablar?

Vender lo que sabemos [servicio] o tenemos [producto]

SE VENDE

Conceptos

Consejos y *desaconsejos*

Organización

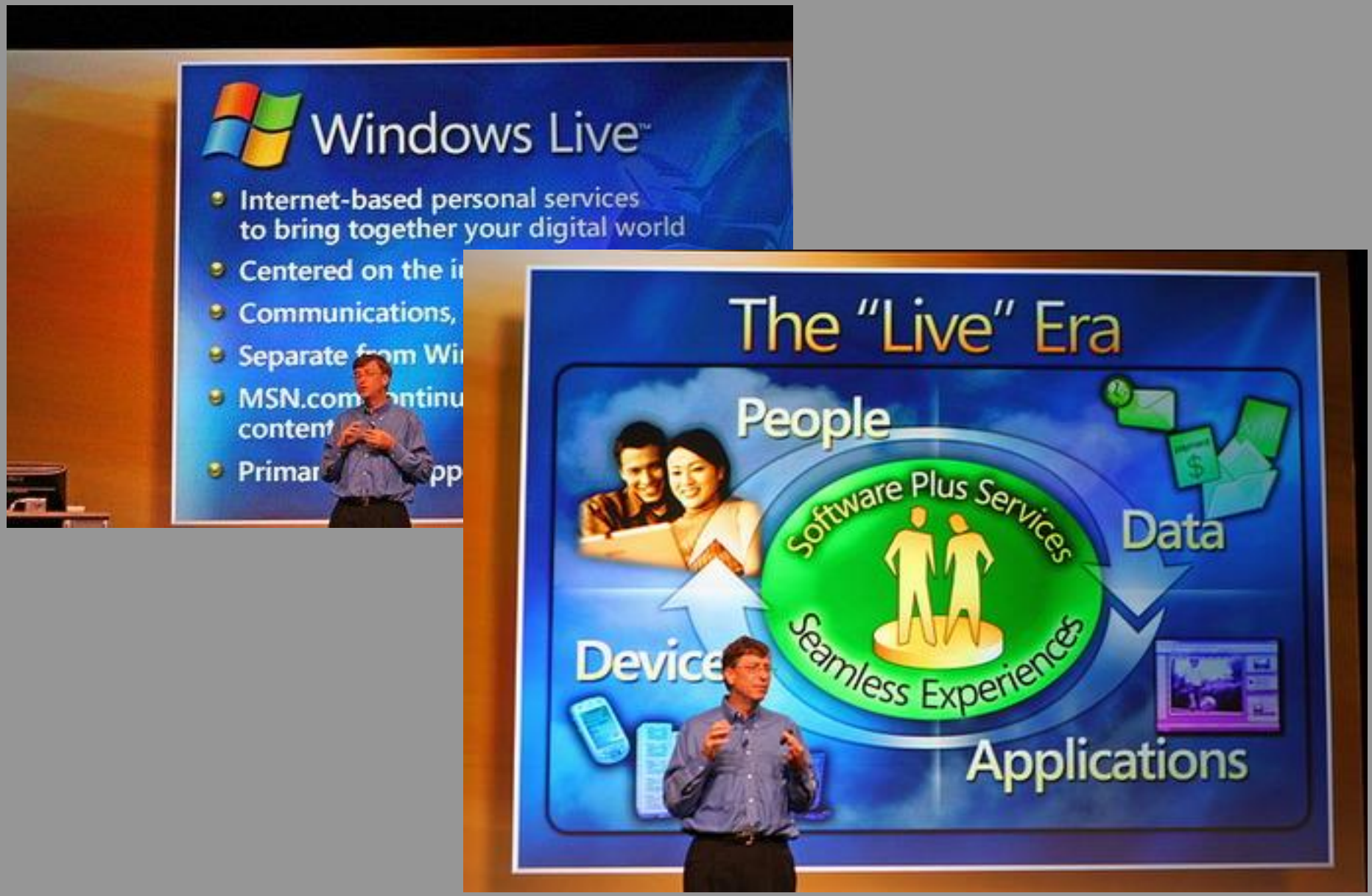
Ejemplos

Prácticas

Las tres “íes” en cualquier presentación

Presentaciones pptwitter

Presentaciones: Bill Gates



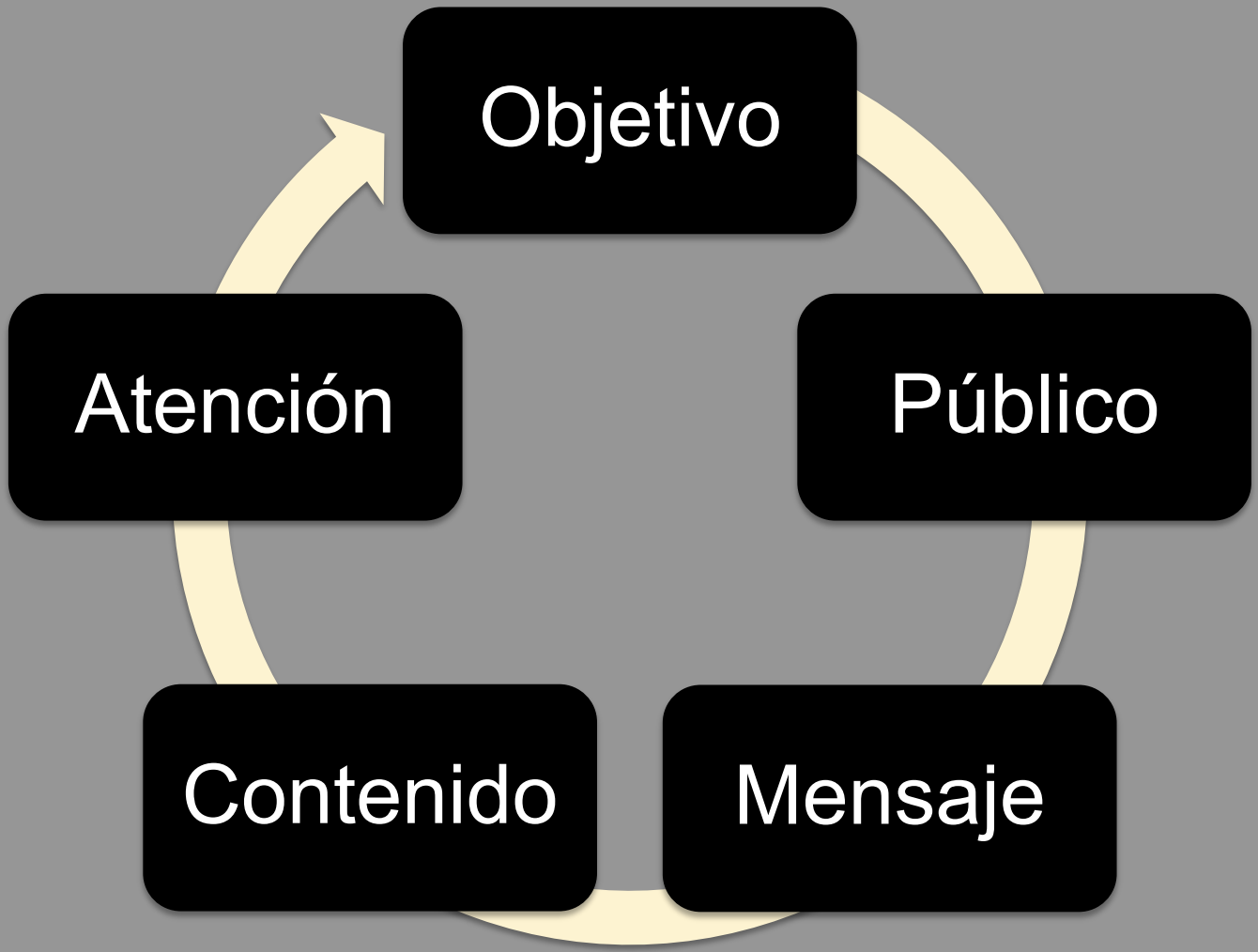
Presentaciones: Steve Jobs

Diferentes objetivos diferentes preparativos

Público	**Objetivo**	**Tipo de discurso**	**Tiempo razonable**	**Medida del éxito**	**Indicadores positivos / negativos**	**Qué no hacer**
Público en general	Empatía cognitiva	Divulgativo	40 min	Preguntas y opiniones	Asentimiento y preguntas / silencio	Burlarse de una pregunta
Estudiantes	Formación	Pedagógico	30 min	Aprendizaje	Atención / distracción	Explicar lo que no se sabe
Directivos	Venta	Comercial	20 min	Venta	Petición de una segunda reunión / “ya le llamaremos”	Decir que algo no es posible
Investigadores	Contrastar aportaciones y revalorizarnos científicamente	Técnico	15 min	Citas, colaboraciones …	Preguntas y contactos / cuestionamiento y silencio	Criticar a otros investigadores
Inversores	Captar recursos	Cautivador	10 min	Inversión	Petición de detalles y cita / silencio	Transmitir inseguridad
Alguien que puede ayudarnos	Resolver un problema, conseguir una cita…	Ditecto	1 min	Compromiso de atender lo solicitado	Pregunta de detalles / excusas	Enrollarse

□

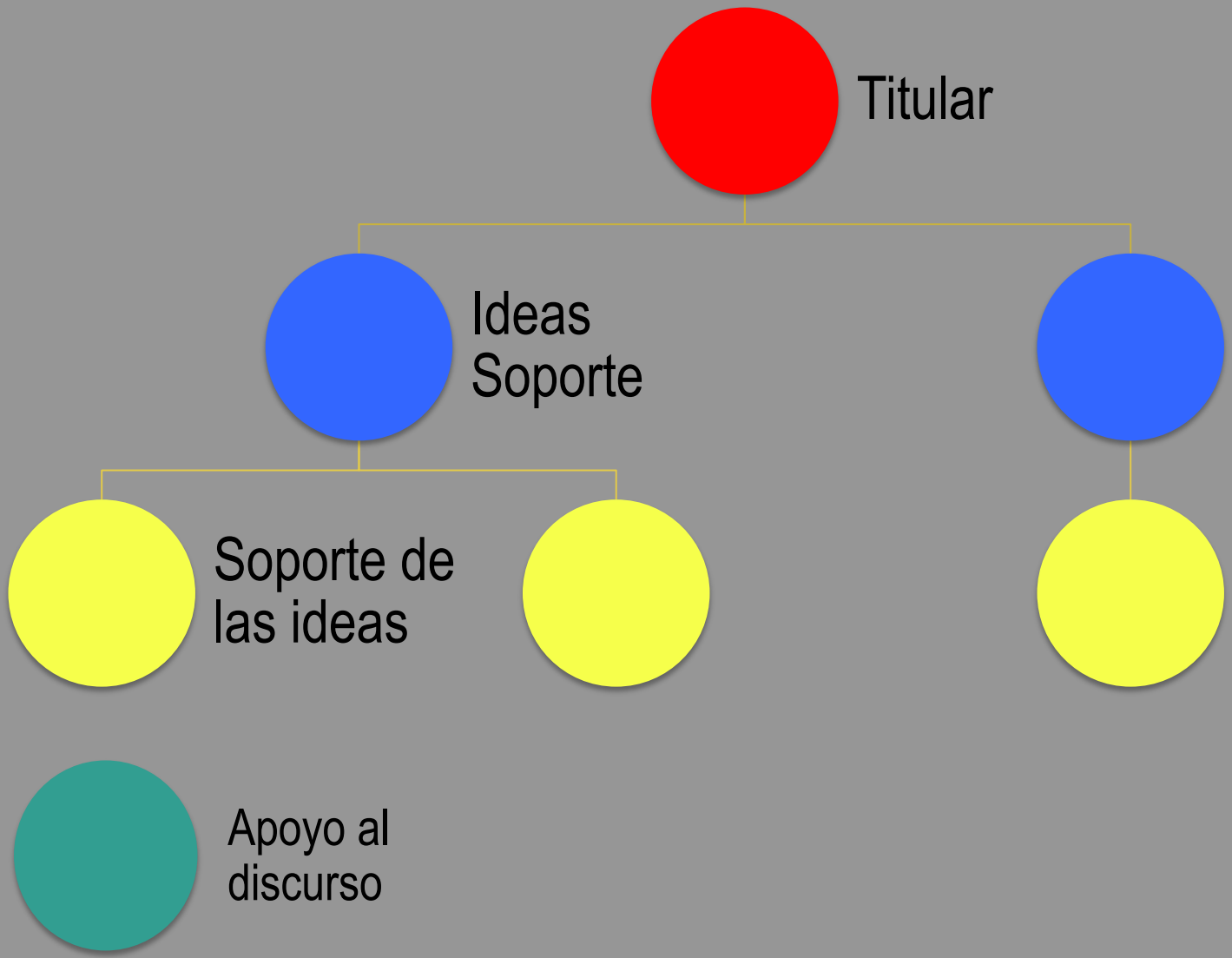
Tener muy claro a qué preguntas responder



¿Qué quiero obtener?

¿Quién es el público, qué espero de él y qué espera de mi?

El “mapa de mensajes” para elaborar el discurso central



situm
INDOOR POSITIONING

Dra. Cristina Gamallo Solórzano

Socia fundadora. Ingeniera informática y doctora en TIC. Experta en sistemas de localización en interiores, seguridad.

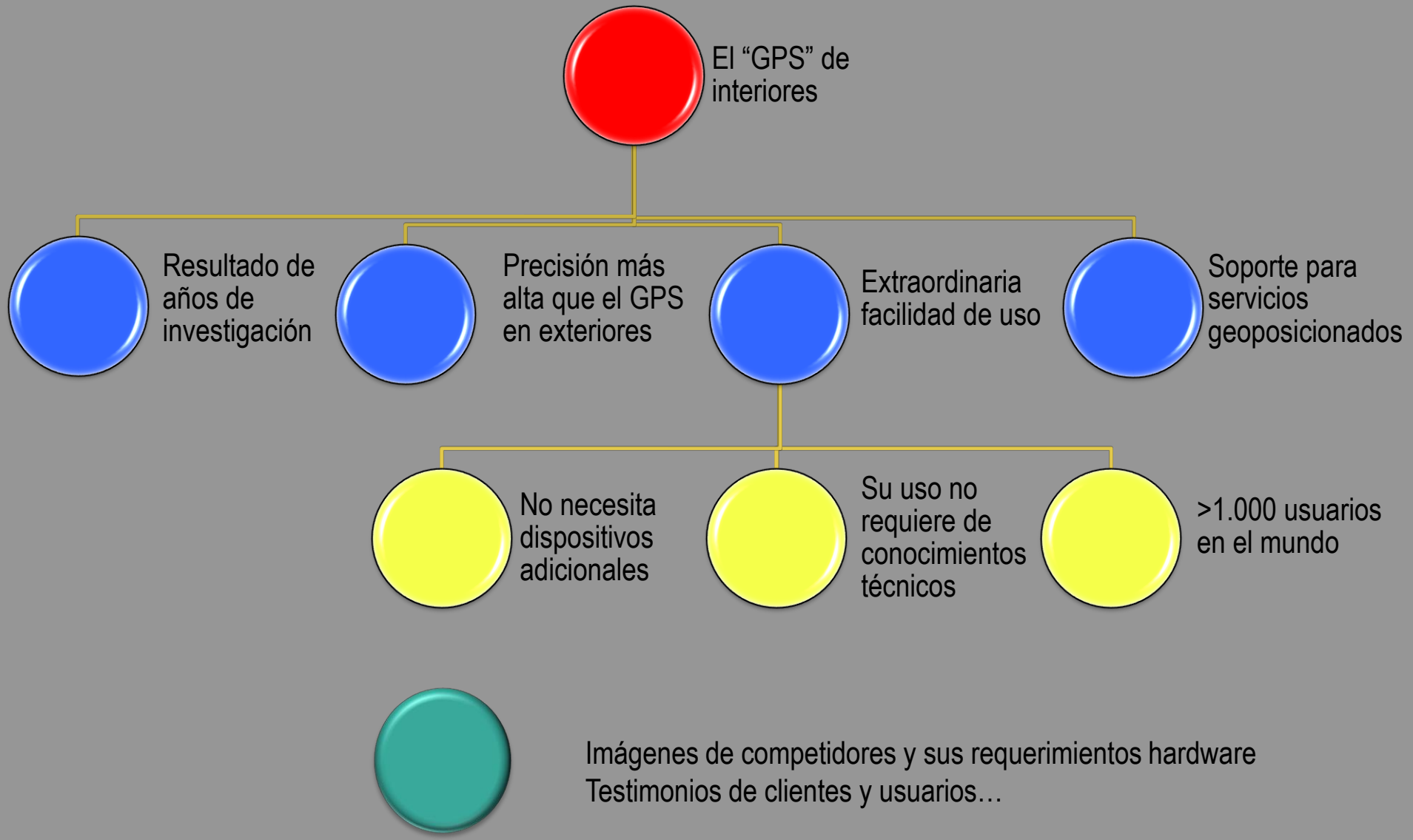
Adrián Canedo Rodríguez

Socio fundador. Ingeniero de telecomunicaciones y doctorando en TIC. Experto en procesado de señal, redes y comunicaciones.

Víctor Álvarez Santos

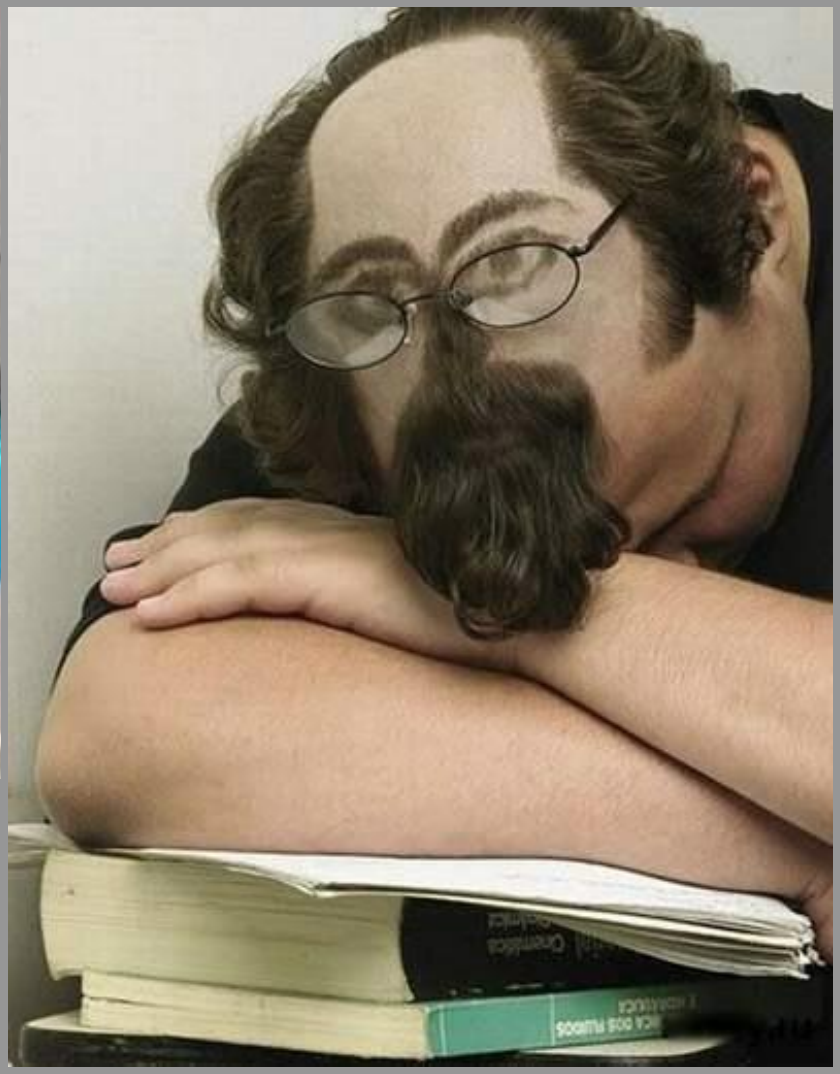
Socio fundador. Ingeniero informático y doctorando en TIC. Experto en programación móvil, web y arquitecturas software.

Mapa [incompleto] de mensajes de Situm



La importancia de tener un buen guion

¿Nos están prestando atención?



Otras preguntas dependerán del objetivo concreto

Si quiero “vender”:

① Qué ofrezco y a quién

② Porqué es importante/mejor para mi interlocutor / para otros

③ Cómo lo he hecho/hago/haré

④ Qué pido y a cambio de qué

Es importante saber “tuitular”

“Las escuelas matan la creatividad”, Sir Ken Robinson

“Cómo los grandes líderes incitan a la acción”, Simon Sinek

“Nuestro genio esquivo y creativo”, Elizabeth Gilbert

“La sorprendente ciencia de la felicidad”, Dan Gilbert

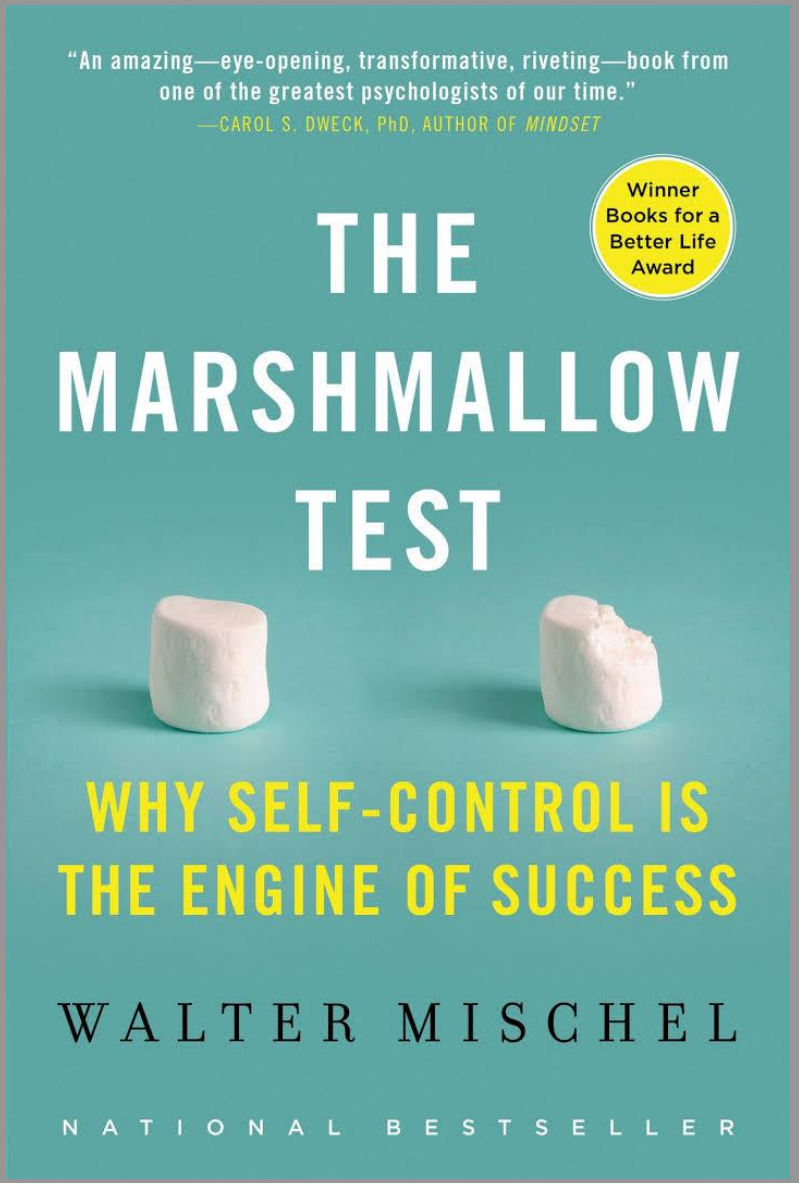
“El poder de los introvertidos”, Susan Cain

“Ocho secretos del éxito”, Richard St. John

“Cómo vivir antes de morir”, Steve Jobs

Lo sencillo se vende mejor que lo complejo

"El paradigma de la demora autoimpuesta de la satisfacción inmediata en preescolares para la obtención de recompensas diferidas pero más valoradas"



Algunos recursos muy útiles

- Elementos audiovisuales
- Titulares de impacto
- Historias de personas
- Humor
- Interacción con el público
- Asombrar al público
- Citas
- Uso del tiempo
- Recursos de la oratoria

Incluir elementos sorpresa

CLOSCA™

IMPORTANT

Dirigirse a la persona adecuada

Distinguir entre “decisor” y “beneficiario”

Ensayar muy bien el discurso

Concreción y convicción

Hacerse con el espacio

Aprender observando a los demás

Errores comunes

JA!
MÁS!

"La nueva Jerusalén" -su arquitecto, origen y ubicación

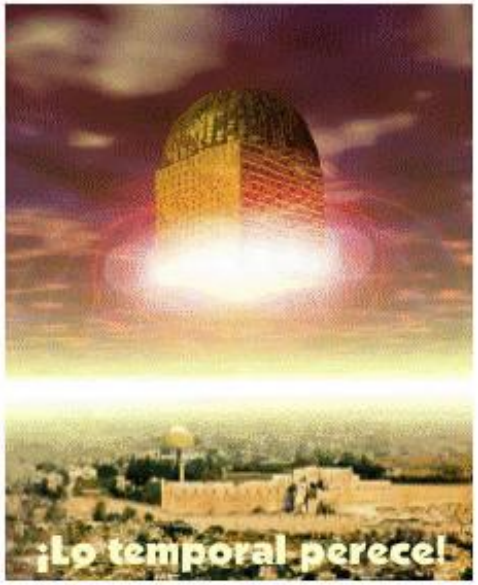
"Y yo Juan vi la santa ciudad, la nueva Jerusalén, descender del cielo de Dios... teniendo la gloria de Dios..." (Apocalipsis 21).

1. Su "arquitecto y constructor es Dios". Él "ha preparado una ciudad" para los que esperan "la ciudad que tiene fundamentos" (Hebreos 11:8-16) inconmovibles y eternos. Todas "las ciudades de las naciones" se caerán, desplomándolas el "gran temblor" de los últimos días (Apocalipsis 16:18-21).

2. "La ciudad del Dios vivo" es "Jerusalén la celestial", y no terrenal (Hebreos 12:22).

3. Esta ciudad "desciende" a la "tierra nueva; porque el primer cielo y la primera tierra pasaron" (Apocalipsis 21:1).

¿El **ERROR GRANDE** de esta pintura? ¡La nueva Jerusalén NO desciende a esta tierra material! Cosa que "se ve", nuestro planeta es "temporal". Solo "las cosas que no se ven son eternas" (2 Cor. 4:18). La ciudad celestial no existe en esta tierra durante el Milenio, ni después.



4. Nuevo "cuerpo espiritual", "cielo nuevo y tierra nueva", "patria... celestial", "santa ciudad, la nueva Jerusalén" celestial. "He aquí yo hago NUEVAS todas las cosas." Solo el "nuevo hombre, creado según Dios, en la justicia y santidad de la verdad" será admitido a este nuevo "mundo venidero". (Efesios 4:22-25; Hebreos 2:5; 1 Corintios 15:44)

Chilean Exports

- Fresh fruit leads Chile's export mix - Chile emerges as major supplier of fresh fruit to world market due to ample natural resources, consumer demand for fresh fruit during winter season in U.S. and Europe, and incentives in agricultural policies of Chilean government, encouraging trend toward diversification of exports and development of nontraditional crops - U.S. Dept. of Agriculture, Economic Research Service Report
- Chile is among the developing economies taking advantage of these trends, pursuing a free market economy. This has allowed for diversification through the expansion of fruit production for export, especially to the U.S. and Western Europe. Chile has successfully diversified its agricultural sector to the extent that it is now a major fruit exporting nation. Many countries view Chile's diversification of agriculture as a model to be followed.
- Meanwhile, the U.S. remains the largest single market for Chile's fruit exports. However, increasing demand from the EC and Central and East European countries combined may eventually surpass exports to the U.S., spurring further growth in Chile's exports.
- If you've read this far, your eyes probably hurt and you've been reading this tedious long-winded text instead of listening to me. I'm insulted- can't you see I'm doing a presentation up here? Look at me! Congratulations, however, on having such good eyesight.

"M" Value

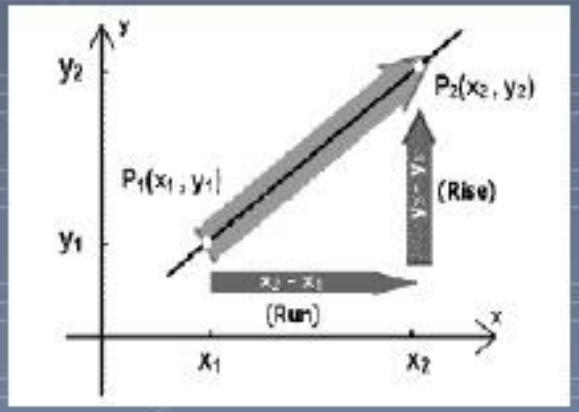
The m value of our equation represents the slope of our line. Now what in the world is slope? Slope refers to the rate of incline or decline. It could also be said that slope is the relative steepness of the line

For example, on a ski hill the slope of a black diamond is bound to be greater than that of the bunny hill.

As you read a graph from left to right, the slope refers to the change in the Y value over the change in the X value.

Consider the graph to the right and the two points P_1 and P_2. The slope of this line would be expressed as $M=Y_2-Y_1 / X_2-X_1$

Click here for more practice with slope



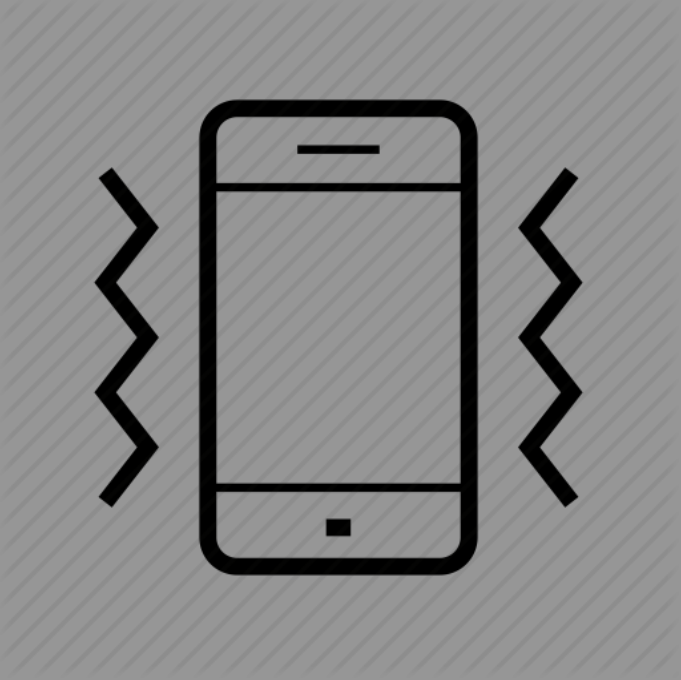
Personas y teléfonos móviles: parecidos razonables

Personas y teléfonos móviles: parecidos razonables

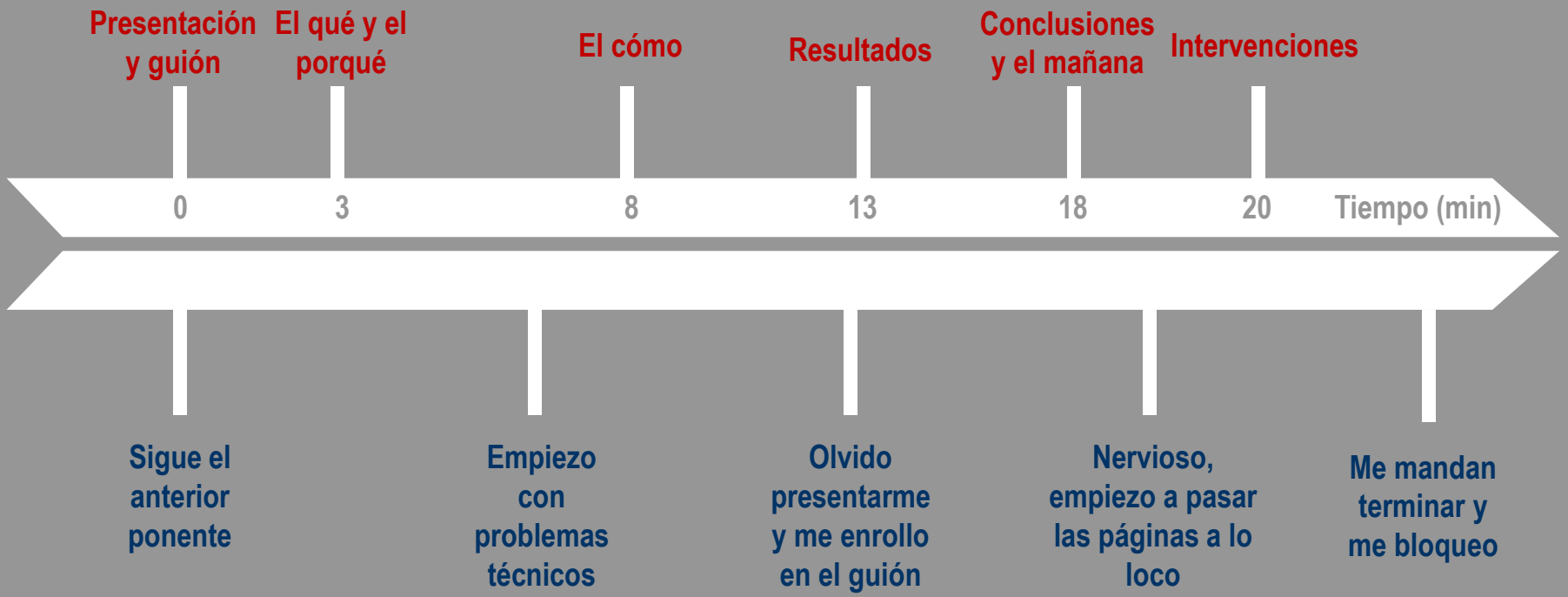
Personas y teléfonos móviles: parecidos razonables

Personas y teléfonos móviles: parecidos razonables

Personas y teléfonos móviles: parecidos razonables

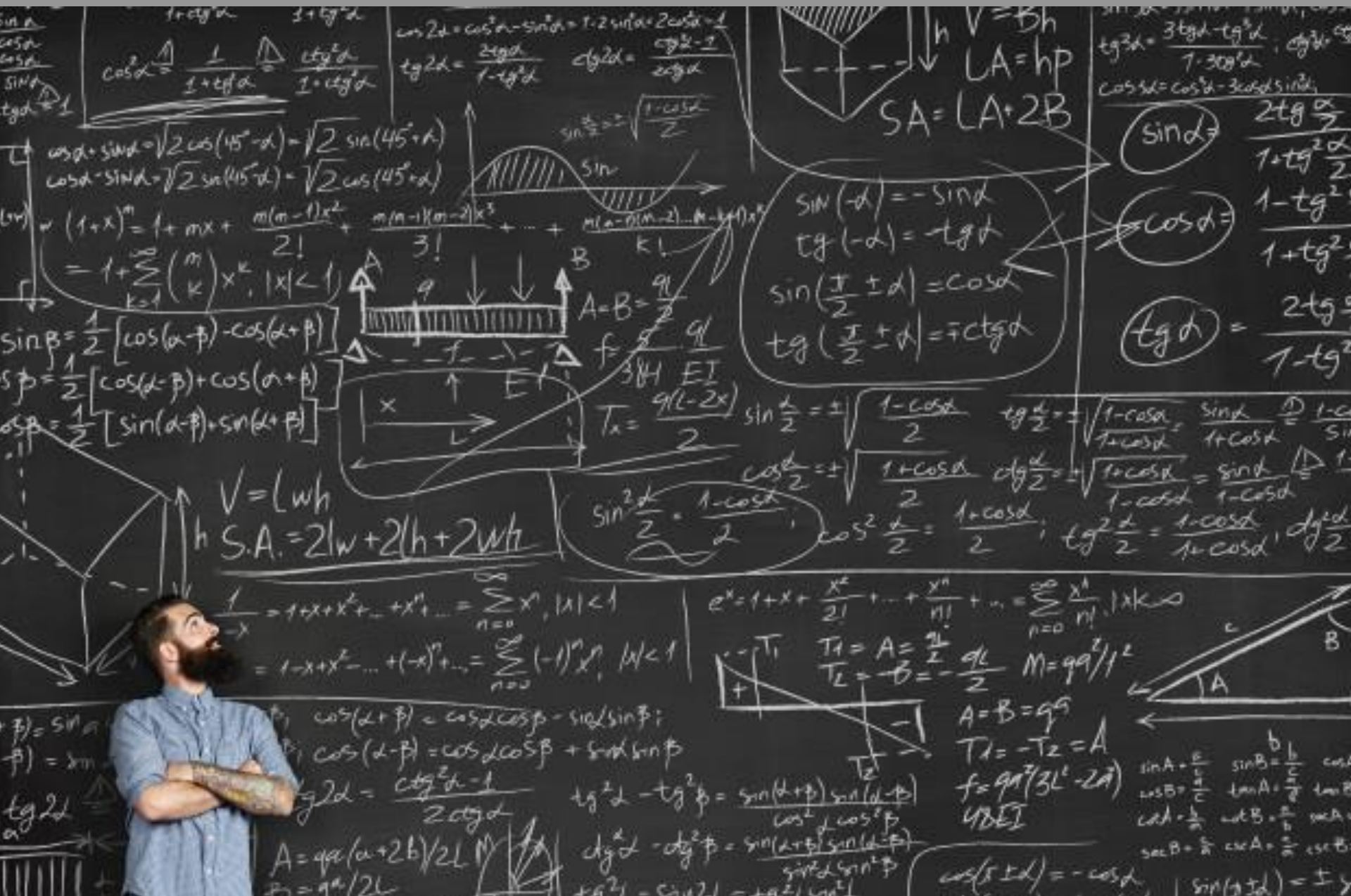


No controlar tiempos y contratiempos



No identificar/declarar el objetivo

Querer impresionar con lo que sabemos



Usar mal las tecnologías

¿Qué NO se dice/hace?

Utilizar expresiones de falsa modestia

Decir que tuvimos muy mala suerte para…
[conseguir recursos, publicar los resultados…]

Alabar exageradamente al receptor

Criticar a colegas, competencia…

Usar un lenguaje vulgar

¿Qué NO se escribe en la última página?

Espero no haberles aburrido

Gracias por su interés

Mañana más, pero no mejor, ya que es imposible

¿Preguntas?

Esto ha sido todo

Quedo a su disposición para lo que gusten

¿Qué SÍ se escribe en la última página?

Senen.barro@usc.es

@SenenBarro

¿Qué puede ir mal durante la presentación?

Prever posibles preguntas y comentarios

Preguntas y comentarios envenenados

Senen.barro@usc.es
@SenenBarro