

¿Cómo hablar en Público? Convencer y Vender!!!!

Quando presentamos un proyecto ante inversores



Adriana Rubio Peris

WWW.ADRIANARUBIO.COM

@AdrianaRubioP

Adriana.rubio.peris@gmail.com



1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN



2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN



3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS

Fase 1. Preparación



Preparación



?	¿Quién?	Nivel Cultural y Conocimientos del producto/servicio
?	¿Por qué?	Objetivo
?	¿Qué?	Contenido
?	¿Cómo?	Estilo
?	¿Dónde?	Logística
?	¿Cuándo?	Hora y duración

Reglas en la Preparación

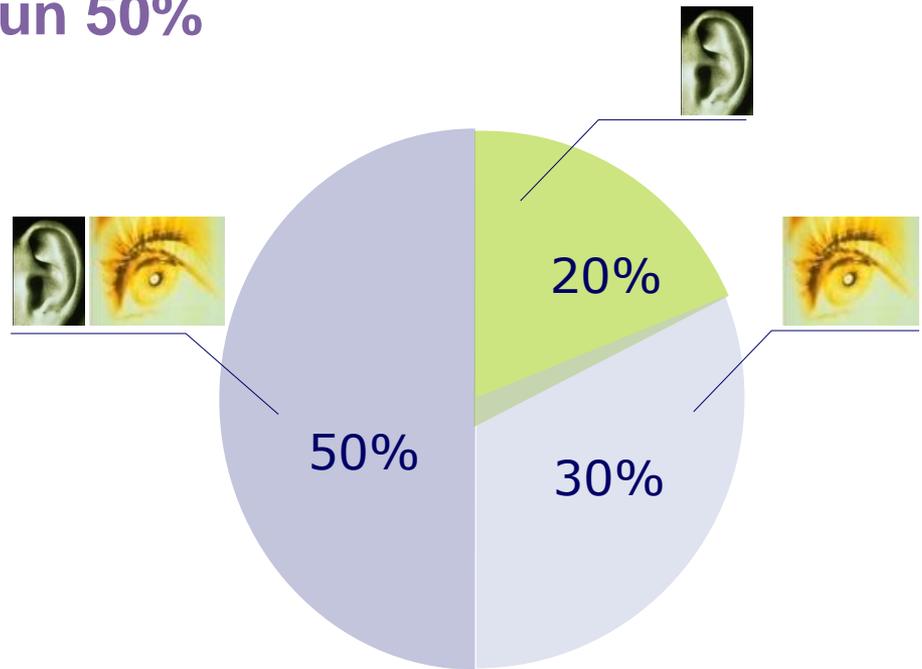
- 1** Conocer tu público
- 2** Evitar argot muy técnico
- 3** Usar imágenes
- 4** Usar comparativas reales
- 5** Limitar la extensión teórica
- 6** Preparar notas/apuntes
- 7** Conseguir interacción y preguntas



Medios audiovisuales

Por qué utilizar medios audiovisuales

- Retenemos un 20% de lo que oímos
- Retenemos un 30% de lo que vemos
- **Recordamos alrededor de un 50% de lo que oímos y vemos**



PowerPoint / Prezi



Las transparencias nos ayudan a:

- Obtener y
- Reforzar la
- Reducir los
- Organizar n
- Tener confi
- Ilustrar y se
- iiiPRACTIC



tra presentación



REGLA DE ORO



Practica
Practica
Y practica

Presentación persuasiva

1. Objetivo diferente
2. Preparación diferente
3. Estructura diferente
4. Comunicación diferente
5. Cierre diferente

¿En qué se dif
presentación info
presentación p



Presentación persuasiva

Presentación informativa

Presentación persuasiva

~~Racional~~ vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos



Presentación persuasiva

CARACTERÍSTICAS	VENTAJAS	BENEFICOS
¿Qué es o que contiene?	¿Qué hace o para qué sirve las características?	¿Qué beneficio nos ofrece estas ventajas?
Objetivo 2,8 (38-105mm),		
Autofoco AI		
VOSOTROS?		



Presentación persuasiva
ANSVA

A tención

N ecesidad

S olución

V isualización

A cción

Desarrollo del proyecto o
cierre de la venta

Fase 2. Ejecución



EJECUCIÓN pasiva

A tenci
Nec
s
or
ualiza
cción



Se duñceles

Manejo del nerviosismo

Soluciones al nerviosismo

- Práctica mucho
- Evitar bebidas y alimentos fuertes
- Ejercicios de relajación. RESPIRAR
- Establecer contacto con la audiencia
- Control de movimiento



Céntrate en
los que SÍ te
escuchan

RECUERDA

¿Qué he de controlar?

Se basa en cuatro puntos fundamentales:



Contacto visual y control



Proyección vocal



Movimiento de manos y brazos



Movimiento de pies y caderas

Ahora Tú



Presentación persuasiva
ANSVA

A tención
Necesidad
Solución
Visualización
Acción



5 minutos

RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar



❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás

Fase 3. Conclusión y Preguntas



Manejo de preguntas y respuestas

1

Advierte a la audiencia

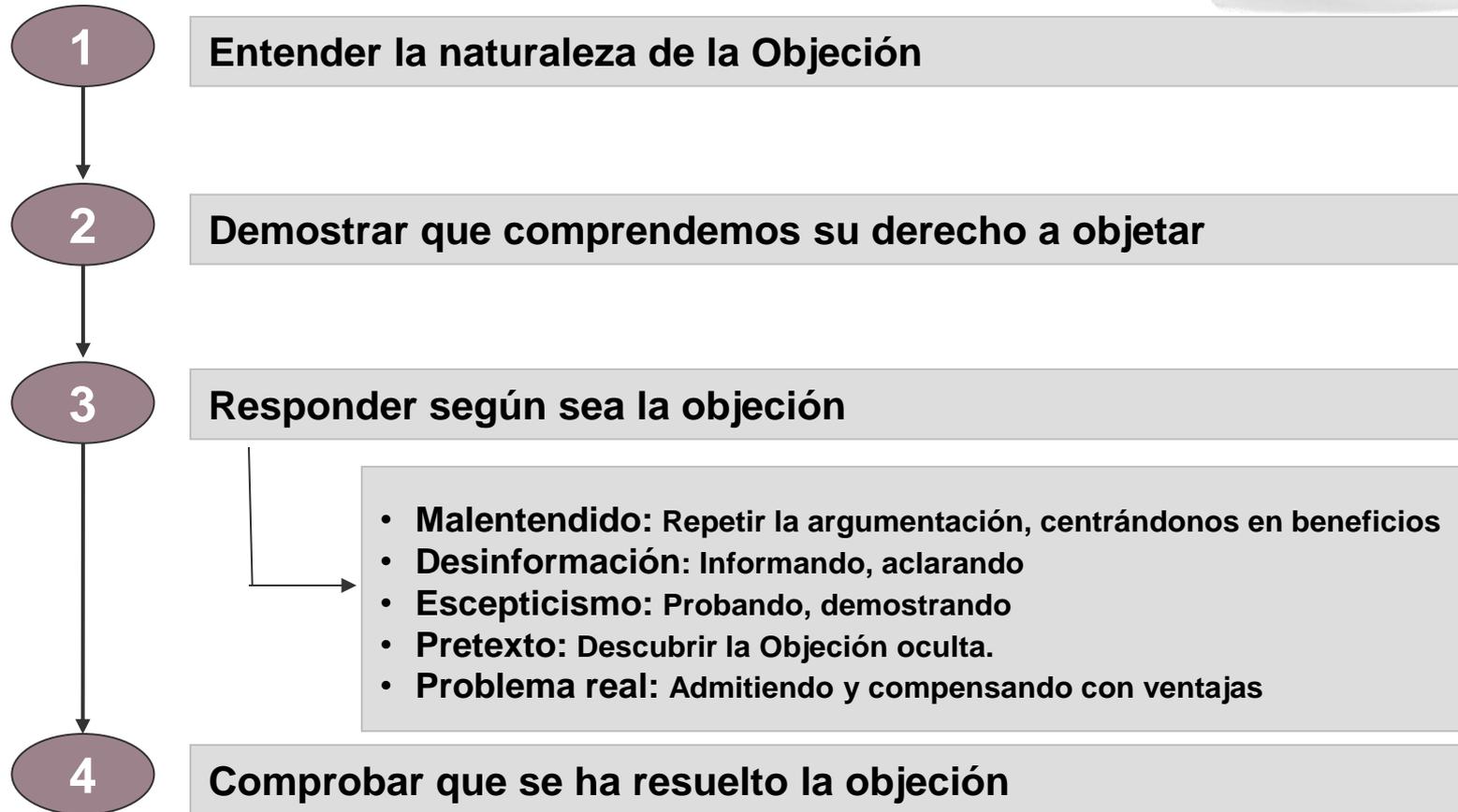
2

Piensa en unas preguntas



Tratamiento de Objeciones

Patrón



Manejo de audiencias difíciles

Manejar una audiencia difícil

- Anticipar las preguntas
- Revisar los puntos débiles de la presentación
- Generar confianza
- Establecer credibilidad
- Controlar las emociones
- Permanecer en la sala después de la presentación



Ha llegado el momento esperado, y aunque todo irá bien, os deseo mucha suerte.

Gracias por Dejarme Conoceros

Adriana Rubio Peris

WWW.ADRIANARUBIO.COM

@AdrianaRubioP

Adriana.rubio.peris@gmail.com

