PRESENTATION ADVANTAGE

¿Tus Presentaciones instan a tu Equipo a la Acción... o al Sueño?

Las reuniones improductivas y la pérdida de oportunidades ocurren debido a malas presentaciones. La falta de métodos poderosos para informar, comunicar y persuadir es uno de los mayores costos ocultos y generalizados en una Organización del siglo XXI. Este taller ayuda a los participantes a generar presentaciones exitosas de manera consistente. Aprenden los paradigmas, las habilidades y las herramientas combinadas con la última neurociencia para informar, influir y persuadir mejor a los demás en el mundo actual centrado en el conocimiento.

El proceso de "Realizar Presentaciones de Alto Impacto"

Deben existir métodos sistemáticos y efectivos para comunicarse de una manera que motive a las personas a cambiar y tomar acción. El paradigma central para el éxito de las presentaciones es el de "Conectar".

Los presentadores deben:

- Conectarse con el mensaje.
- · Conectarse con ellos mismos.
- Conectarse con la audiencia.

Adicionalmente un proceso robusto rodea el modelo para garantizar el éxito.

Los presentadores necesitan:

- Desarrollar un mensaje poderoso.
- Diseñar imágenes impactantes.
- Entregar/presentar con excelencia.



Como resultado de este taller, los participantes podrán:

FUNDAMENTOS	 Definir el éxito de la presentación. Comprender el paradigma de "Conectar". Ver que el paradigma más el proceso es igual al éxito de la presentación. "Conectarse" con audiencias presenciales y virtuales con éxito.
DESARROLLAR UN MENSAJE PODEROSO	 Identificar el propósito claro que debe lograrse con el mensaje. Crear una introducción y conclusión memorables. Desarrollar "puntos clave" para apoyar el propósito.
AUMENTAR LA ATENCIÓN Y RETENCIÓN	 Utilizar imágenes para aumentar la atención y la retención del mensaje. Diseñar notas e indicaciones efectivas para el presentador/facilitador.
CÓMO PRESENTAR CON EXCELENCIA	 Dominar los componentes de la "primera y continua impresión". Presentar contenidos multimedia de manera efectiva. Gestionar el estrés bueno y malo. Manejar preguntas y dinámicas de grupo.
MANEJAR PREGUNTAS	 Tomar puntos de comparación previos y posteriores. Dominar las habilidades a través del proceso de inicio rápido de 5 semanas.

Crear un cambio "intencionado" en el conocimiento o el comportamiento a través de presentaciones exitosas mueve a las personas, los equipos y las organizaciones a construir una "ventaja competitiva".

¿TE INTERESA ESTE PROGRAMA?

Habla hoy mismo con uno de nuestros especialistas.

iHablar con un Especialista!

www.franklincovey.hn

email: info@franklincovey.hn