¿Cómo hablar en Público?

CONVENCER Y VENDER!!!

Adriana Rubio
WWW.adrianarubio.com
Adriana.rubio.peris@gmail.com

dormitienda
colchonerías

1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN

2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN

3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS

dormitienda
colchonerías

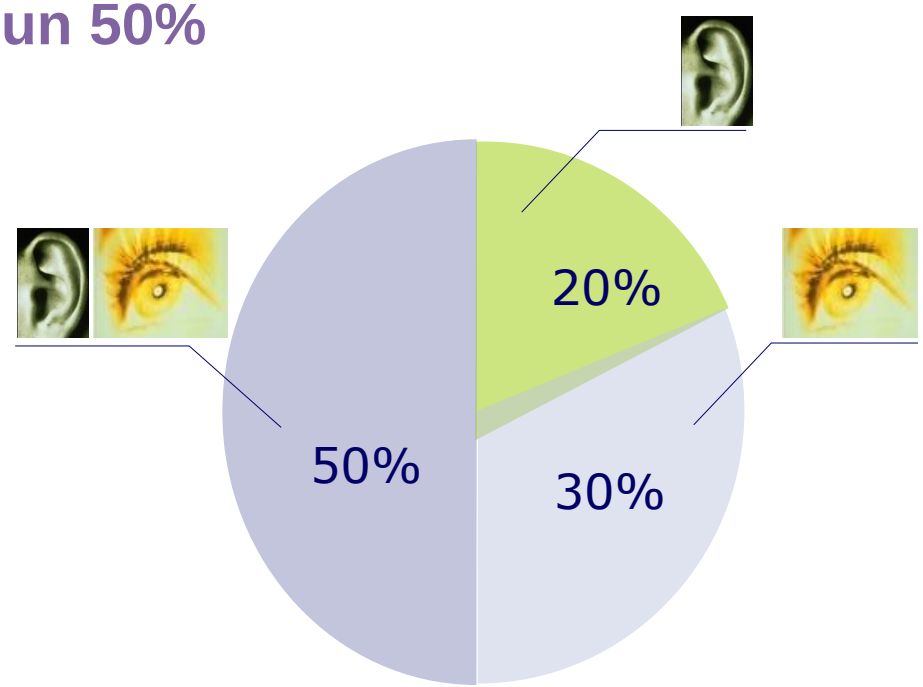
Preparación

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

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**



REGLA DE ORO

Practica
Practica
Y practica

Presentación persuasiva

¿En qué se diferencia una presentación informativa de una presentación persuasiva?

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

Fase 2.
Ejecución

Nail biter?
stop'n grow helps.

VIAGRA
(sildenafil citrate)

NEMO
COMING SOON 2

Sports Illustrated

GEL

Presentación persuasiva
ANSVA

A tención

N ecesidad

S olución

V isualización

A cción

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

dormitienda
colchonerías

RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar

- Improvisa!!!

- Y sino pasa…….

- Solo tú lo sabrás

dormitienda
colchonerías

Fase 3.
Conclusión y Preguntas

Manejo de preguntas y respuestas

1. Advierte a la audiencia
2. Piensa en unas preguntas

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

Gracias por Dejarme Conoceros

Si quieres saber más o hacer algún curso, pregúntame:

adriana.rubio.peris@gmail.com

www.adrianarubio.com