

Presentaciones Efectivas
Las 20 Claves

1. *No meterse las manos en los bolsillos: deben estar libres a los lados del cuerpo.*
2. *No entretenerse mirando el telón: la mirada debe dirigirse a la audiencia.*
3. *No permitir la circulación de gente ajena a la presentación: una vez iniciado el show, sólo los artistas deben estar en el escenario.*
4. *El sonido debe ser el adecuado para la cantidad de personas y la sala: usar sub-woofer o equipo de sonido auxiliar.*
5. *Con la audiencia hay que mantener contacto visual permanente: tus ojos deben estar recorriendo a la audiencia y captando sus reacciones.*
6. *No quedarse en un solo lugar: hay que desplazarse en el escenario y acercarse físicamente a las personas, hay que llegar a “sentirlos”.*
7. *Mantener una posición erguida: No hay que “doblar” ni “hundirse”. La cara en plano paralelo a la audiencia, los hombros hacia atrás, los brazos a los lados del cuerpo y el estómago adentro.*
8. *No usar muletillas: “AOH!!”. El lenguaje debe ser simple y directo. Sin muletillas.*
9. *Dar espacio y tiempo a preguntas de la audiencia: Lo peor que puedes hacer es no oír a tu público (clientes) ni obtener feedback de ellos.*
10. *Interactuar con la audiencia: hay que hacerlos participar y verificar cómo les están llegando tus mensajes.*
11. *Hay que tener a la mano el material que vas a entregar y entregarlo en el momento justo: si los dejas libres, muchos pueden no recogerlo o recoger sólo partes, perdiendo efectividad.*
12. *Tomar la iniciativa y hacer preguntas de feedback.*
13. *Usar lenguaje “Asertivo”: evitar los “ojalá que les sirva de algo”, usar “esto les será muy útil”.*
14. *No hacer preguntas cerradas: usar preguntas abiertas.*
15. *No usar el NO: evitar los “no sé”, “no es cierto que”, entre otros.*
16. *Aprovechar la presentación para investigar y profundizar las necesidades de la Audiencia y el valor de tus soluciones: los presentes son “un excepcional panel de “expertos” (clientes) que te permitirán validar sus necesidades, tus planteamientos y entender los problemas y dificultades reales que puedan existir relacionadas con el proyecto”.*
17. *Aprovechar todas las presentaciones para vender tus ideas y tus soluciones.*
18. *Usar un volumen de voz potente; este se desarrolla con ejercicios respiratorios. La salud de la voz se alcanza con la salud del aparato respiratorio*
19. *Dar ritmo y movimiento a la voz: acelerar... pausar, subir... bajar. La vida es movimiento.*
20. *Poner el alma en lo que expones, el entusiasmo es contagioso y la pasión arrastra. La energía lo tapa todo!*

Éxitos!!

Mario Medina Gallardo