APLICACIONES DE USO DE DATOS EN EMPRESA Y GOBIERNO

Cátedra 4: Introducción Presentaciones

Martes 6 septiembre 2022

Pablo Galaz Cares

¿SUS PROYECTOS?

1 MIN

EQUIPO TAXIS
1 MIN

EQUIPO CAMAS UNI
1 MIN

EQUIPO TUTORÍA
1 MIN

EQUIPO PREDICCIÓN RESULTADOS
1 MIN

EQUIPO RENDIMIENTO JUGADORES
1 MIN

SOBRE LA PRESENTACIÓN

- Contexto
- Objetivo
- Audiencia
- Contenido y discurso

Contexto

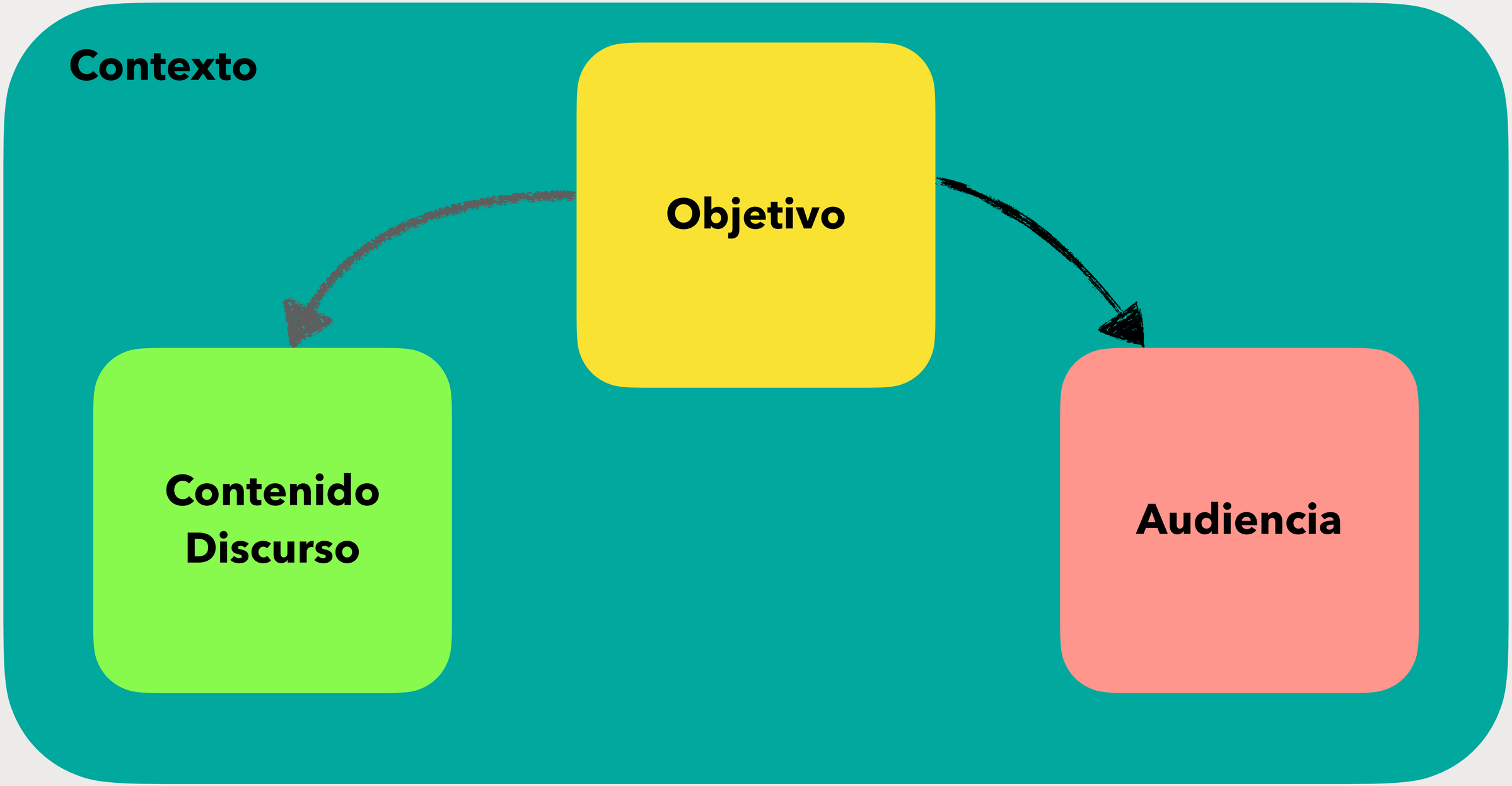
Contexto

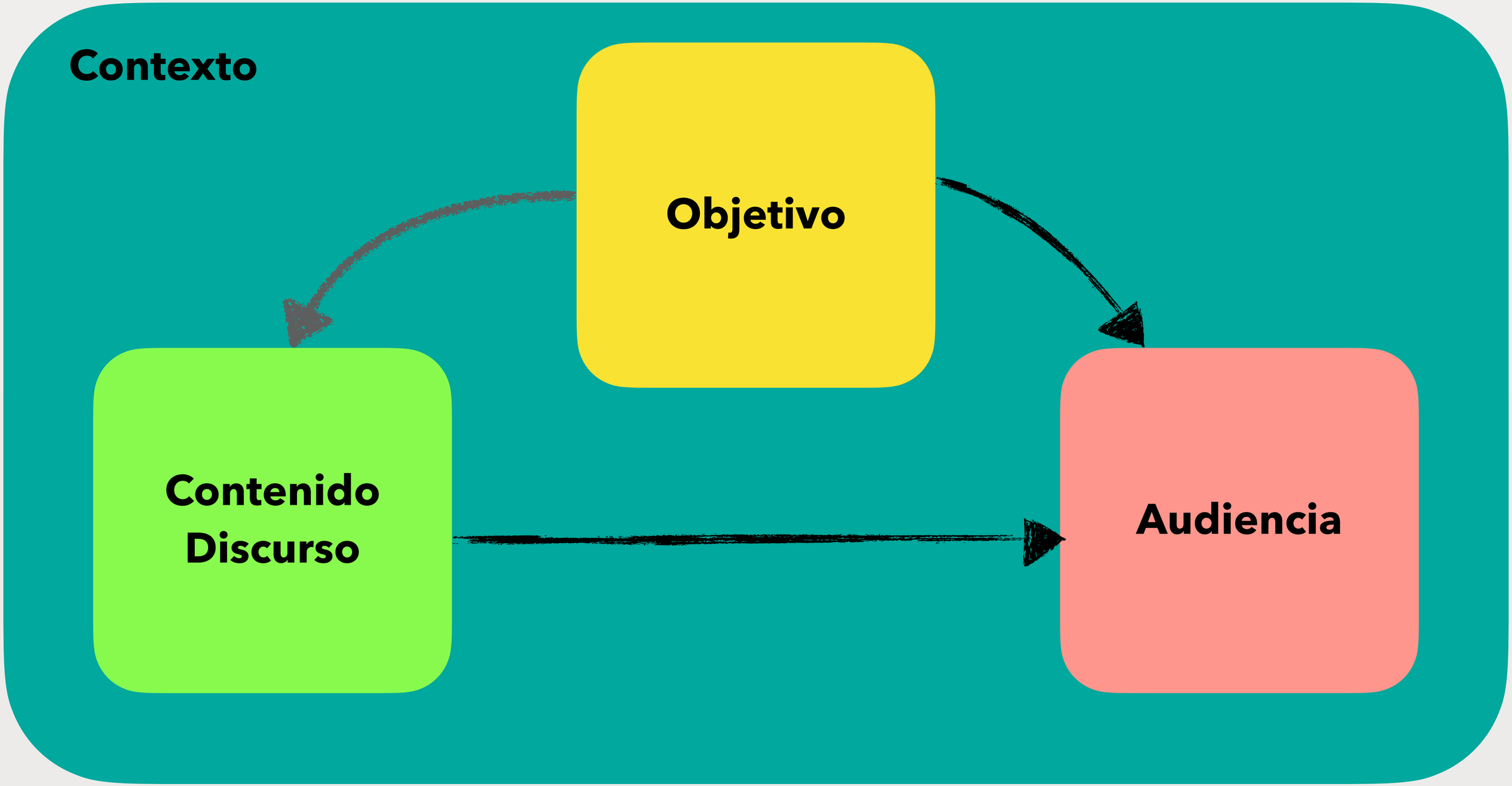
Objetivo

Contexto

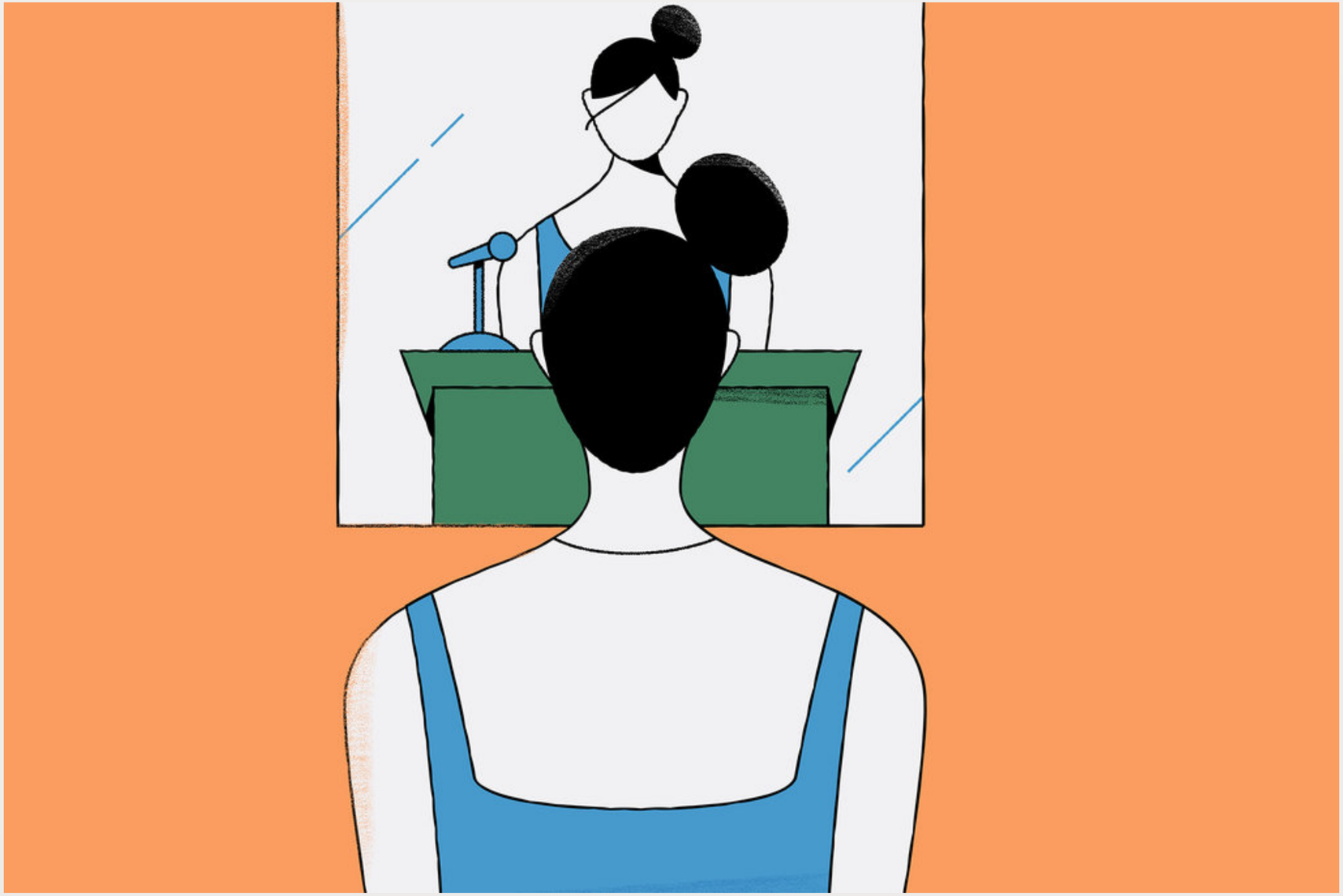
Objetivo

Audiencia


Contexto
Objetivo
Contenido
Discurso
Audiencia


Contexto
Objetivo
Contenido
Discurso
Audiencia

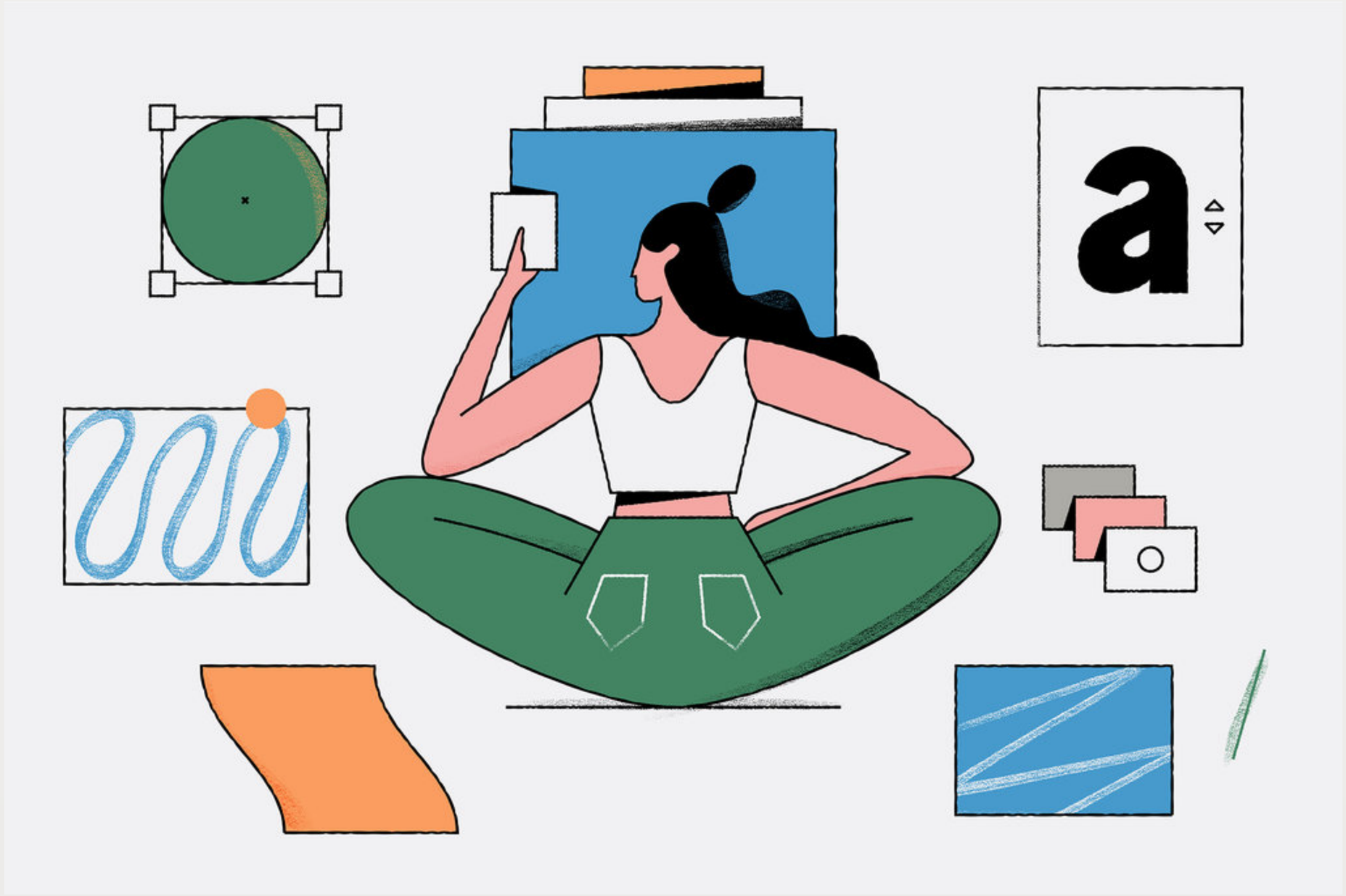
¿CONTEXTO PRESENTACIÓN?



CONTEXTO

- Propósito académico (aprender)
- Traspaso de conocimiento (relación c/clientes)
- Medio (sincrónico, no presencial, videollamada)
- Tiempo (7-10 minutos)
- Primera presentación del curso (¿contexto para otros equipos?)
- No evaluada (¿y si me equivoco, qué pasa?)

¿OBJETIVO PRESENTACIÓN?



OBJETIVO

- Declarado por equipo docente (post U-Cursos)
- Mostrar avances de trabajo (¿cómo genero un buen juicio?)

ESPERABLES PRESENTACIONES

- Contexto proyecto
- Definiciones del problema con clientes
- EDA para entender cómo están construidas las BBDD
- Próximos pasos
- Extras (atrévanse a sorprender)

CONTEXTO PROYECTO

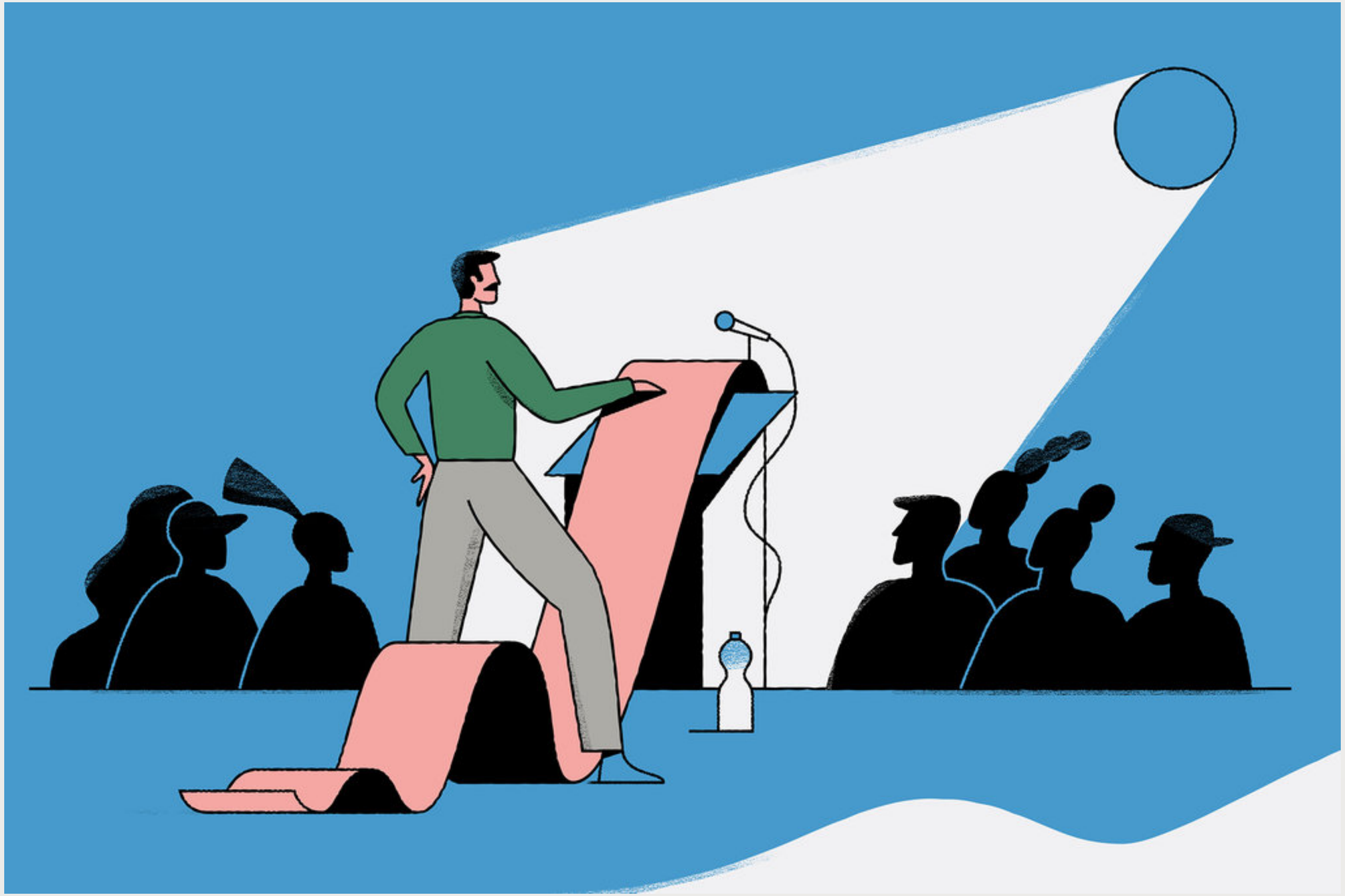
- Breve explicación del documento que les subimos
- Conversación con cliente sobre más información del proyecto
- Datos entregados

¿AUDIENCIA PRESENTACIÓN?

AUDIENCIA

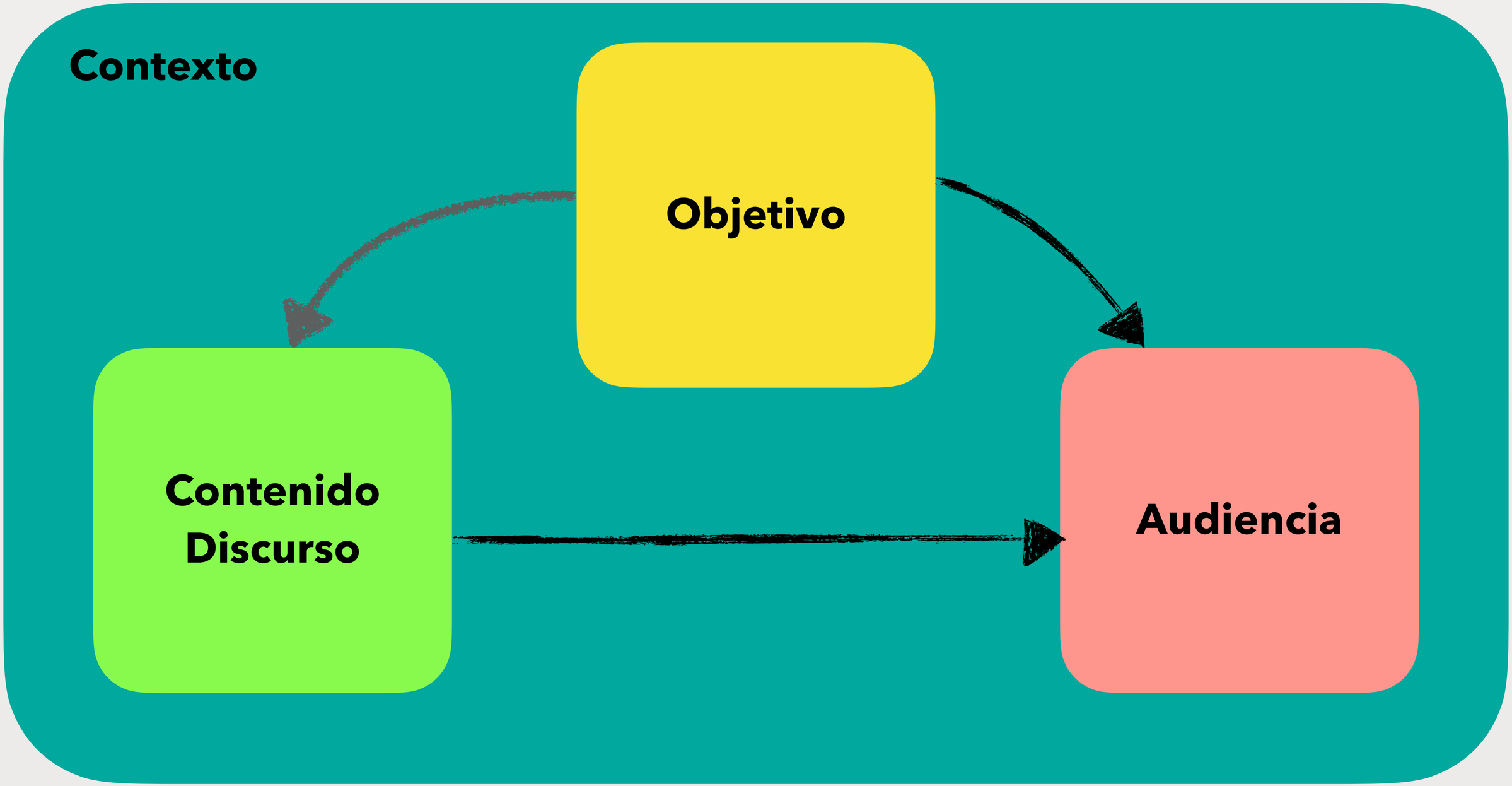
- No completamente declarada (nadie preguntó)
- Equipo docente (Pablo y Benja)
- Misma profesión/formación (audiencia técnica)
- Conocimiento de toda la actividad del curso (programa, objetivos y conversaciones con clientes)
- Otros equipos

¿CONTENIDO Y DISCURSO?



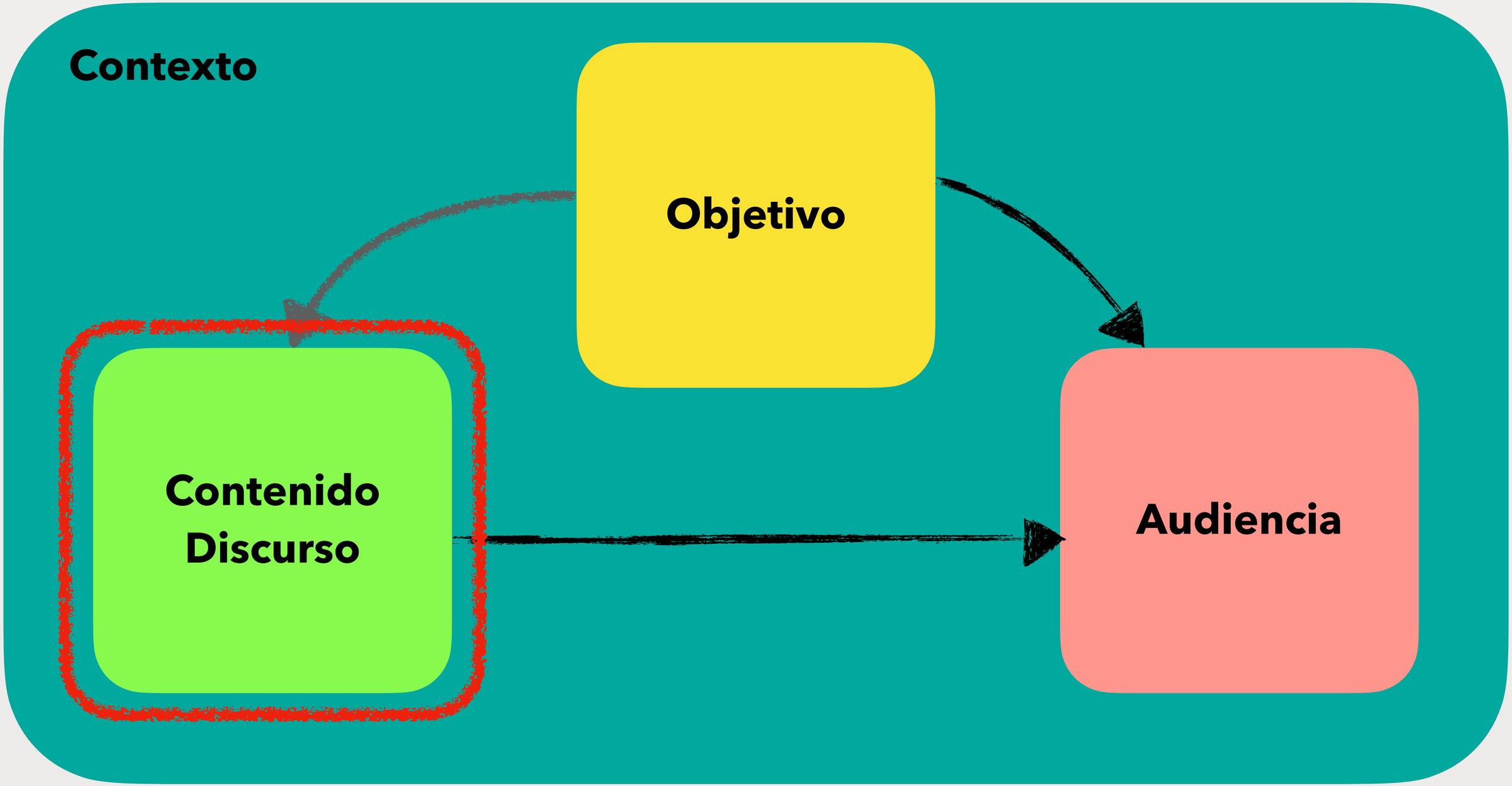
CONTENIDO Y DISCURSO

- 90% del tiempo
  - ¿Qué incluir? (Hacer mucho, comunicar poco)
  - ¿Cómo comunicarlo?
    - Discurso
    - Apoyo visual
- Es lo que finalmente se muestra (lo que realmente queda –> juicio/nota)


Contexto
Objetivo
Contenido
Discurso
Audiencia

¿QUÉ HARÍAN DIFERENTE?

¿QUÉ HARÍAN MEJOR?


Contexto
Objetivo
Contenido
Discurso
Audiencia

DISCURSO

DISCURSO

1. Concepto
2. Cualidades
3. Elementos
4. Excesos
5. Técnicas de expresión oral (*) –> quizás próximas sesiones

DISCURSO

- Pensamiento manifestado
- Razonamiento extenso dirigido por el orador
- Expresión hecha para persuadir

1. CONCEPTO DE DISCURSO

CONJUNTO DE LA FORMA Y FONDO DEL PENSAMIENTO QUE CONSTITUYE UN MENSAJE

PALABRAS, SONIDOS, GESTOS Y SÍMBOLOS QUE LA AUDIENCIA INTERPRETA

2. CUALIDADES DEL DISCURSO

POSEER CARACTERÍSTICAS IDÓNEAS QUE PERMITAN LA COMPLETA RECEPCIÓN Y COMPRENSIÓN POR LA AUDIENCIA

CUALIDADES

- **Claridad**: pronunciación, articulación, volumen, velocidad, tono

CUALIDADES

- **Claridad**: pronunciación, articulación, volumen, velocidad, tono

- **Precisión**: camino breve para comprensión de audiencia, expresar lo que se desea (seguridad), utilizar términos correctos (sin doble interpretación)

CUALIDADES

- **Claridad**: pronunciación, articulación, volumen, velocidad, tono
- **Precisión**: camino breve para comprensión de audiencia, expresar lo que se desea (seguridad), utilizar términos correctos (sin doble interpretación)
- **Concisión**: brevedad y exactitud, no utilizar palabras excesivas

CUALIDADES

- **Claridad**: pronunciación, articulación, volumen, velocidad, tono
- **Precisión**: camino breve para comprensión de audiencia, expresar lo que se desea (seguridad), utilizar términos correctos (sin doble interpretación)
- **Concisión**: brevedad y exactitud, no utilizar palabras excesivas
- **Corrección**: lógica y sintaxis (correcta combinación de palabras)

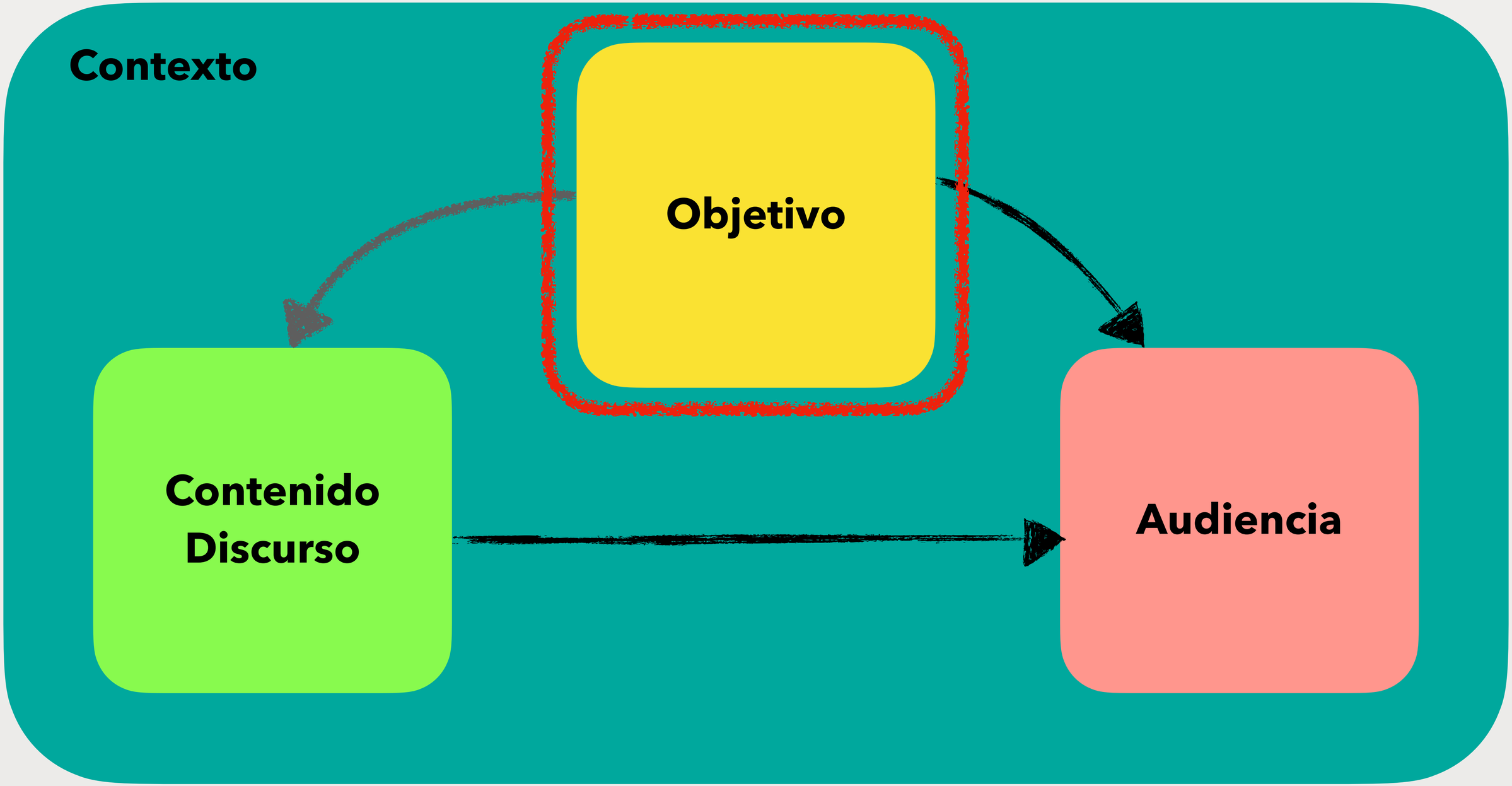
CUALIDADES

- **Claridad**: pronunciación, articulación, volumen, velocidad, tono
- **Precisión**: camino breve para comprensión de audiencia, expresar lo que se desea (seguridad), utilizar términos correctos (sin doble interpretación)
- **Concisión**: brevedad y exactitud, no utilizar palabras excesivas
- **Corrección**: lógica y sintaxis (correcta combinación de palabras)
- **Convicción**: convencido de la idea (no solo palabras, sino también, actitudes), ventajas y beneficios.

CUALIDADES

- **Claridad**: pronunciación, articulación, volumen, velocidad, tono
- **Precisión**: camino breve para comprensión de audiencia, expresar lo que se desea (seguridad), utilizar términos correctos (sin doble interpretación)
- **Concisión**: brevedad y exactitud, no utilizar palabras excesivas
- **Corrección**: lógica y sintaxis (correcta combinación de palabras)
- **Convicción**: convencido de la idea (no solo palabras, sino también, actitudes), ventajas y beneficios.
- **Entusiasmo**: mover y conmover al auditorio, esperanza del futuro

COHESIÓN AL DISCURSO PARA CUMPLIR EL OBJETIVO


Contexto
Objetivo
Contenido
Discurso
Audiencia

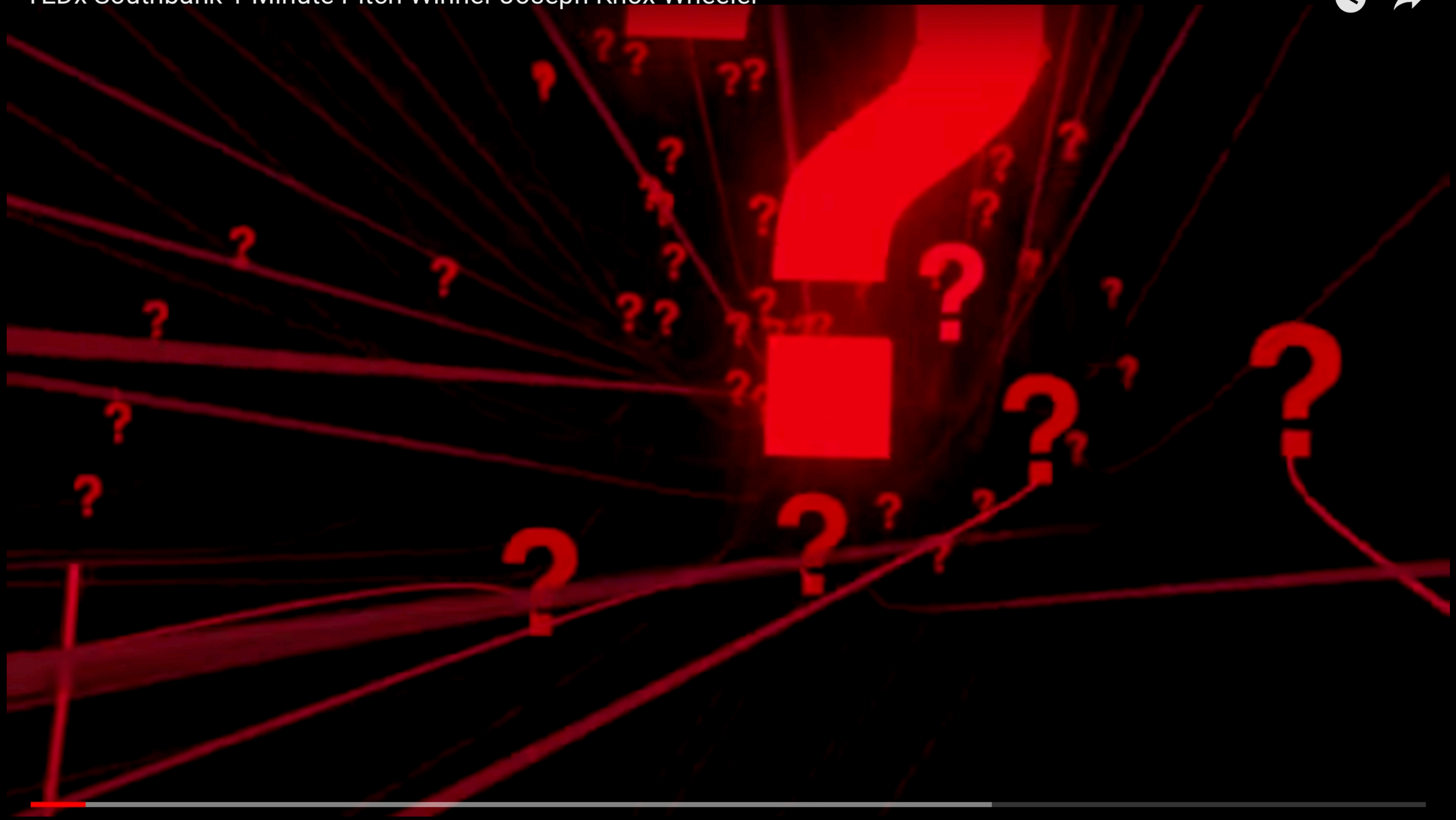
3. ELEMENTOS DEL DISCURSO

EMPLEAR FRASES BREVES QUE SEAN FÁCILES DE EMITIR Y PERCIBIR

Elevator Pitch Winner

my

0:01 / 1:55


TEDx Southbank 1 Minute Pitch Winner Joseph Knox Wheeler
0:02 / 1:12

ELEMENTOS

- **Exordio**: primeras palabras a la audiencia. Carta presentación. Modula la disposición del público (positiva, indiferencia o negativa)

    - 1. Captar atención y 2. despertar interés (frase célebre, lema, pregunta, silencio, gesto…)

ELEMENTOS

- **Exordio**: primeras palabras a la audiencia. Carta presentación. Modula la disposición del público (positiva, indiferencia o negativa)

  - 1. Captar atención y 2. despertar interés (frase célebre, lema, pregunta, silencio, gesto…)

- **Proposición**: síntesis del contenido o tesis a exponer. Mantener interés del público.

ELEMENTOS

- **Exordio**: primeras palabras a la audiencia. Carta presentación. Modula la disposición del público (positiva, indiferencia o negativa)
    - 1. Captar atención y 2. despertar interés (frase célebre, lema, pregunta, silencio, gesto…)
- **Proposición**: síntesis del contenido o tesis a exponer. Mantener interés del público.
- **Argumentación**: presentación sistemática de argumentos lógicos que confirman la proposición.

ELEMENTOS

- **Exordio**: primeras palabras a la audiencia. Carta presentación. Modula la disposición del público (positiva, indiferencia o negativa)
    - 1. Captar atención y 2. despertar interés (frase célebre, lema, pregunta, silencio, gesto…)
- **Proposición**: síntesis del contenido o tesis a exponer. Mantener interés del público.
- **Argumentación**: presentación sistemática de argumentos lógicos que confirman la proposición.
- **Conclusión**: síntesis de la presentación de las verdades y beneficios expresados en la argumentación.

ELEMENTOS

- **Exordio**: primeras palabras a la audiencia. Carta presentación. Modula la disposición del público (positiva, indiferencia o negativa)
    - 1. Captar atención y 2. despertar interés (frase célebre, lema, pregunta, silencio, gesto…)
- **Proposición**: síntesis del contenido o tesis a exponer. Mantener interés del público.
- **Argumentación**: presentación sistemática de argumentos lógicos que confirman la proposición.
- **Conclusión**: síntesis de la presentación de las verdades y beneficios expresados en la argumentación.
- **Exhortación:** invitación amable y enérgica para convertir pensamientos y accionar del público

ELEMENTOS

- **Exordio**: primeras palabras a la audiencia. Carta presentación. Modula la disposición del público (positiva, indiferencia o negativa)
    - 1. Captar atención y 2. despertar interés (frase célebre, lema, pregunta, silencio, gesto…)
- **Proposición**: síntesis del contenido o tesis a exponer. Mantener interés del público.
- **Argumentación**: presentación sistemática de argumentos lógicos que confirman la proposición.
- **Conclusión**: síntesis de la presentación de las verdades y beneficios expresados en la argumentación.
- **Exhortación:** invitación amable y enérgica para convertir pensamientos y accionar del público
- **Epílogo**: última frase, resumida, breve y potente (comunicación verbal y no verbal)

ELEVATOR PITCH WINNER

- **Exordio**: (0:00 - 0:10) We believe that we have the most effective form of advertising available in the market today

- **Proposición**: (0:10 - 0:22) Our advertisements are exposed to customers for 2220 seconds on average … we advertise in coffee cups … put your brand in their hands

- **Argumentación**: (0:22 - 1:20) Explica el modelo de negocio, tiempo de exposición, alcance, rentabilidad, competencia, tamaño de mercado, propuesta de valor (¡y datos!)

- **Conclusión**: (1:20 - 1:45) Tamaño del negocio y de la rentabilidad total ($)

- **Exhortación:** (1:45 - 1:55) In fact our first customer will see their cups hit the California market en 21 days

- **Epílogo**: Thank you very much (no muy elaborado en este caso)

PITCH JOSEPH WHEELER

- **Exordio**: (0:12 - 0:19) youth unemployment represents just under the 40% of all unemployment in Australia
- **Proposición**: (0:19 - 0:33) The common stipulation is that you can’t get a job without experience but you can’t get a job to get the experience (mucha empatía)
- **Argumentación**: (0:33 - 0:57) Tamaño del problema validado con números (¡datos, otra vez!)
- **Conclusión**: ausente
- **Exhortación:** (0:57 - 1:02) What if there was an enterprise that bridged these two sets of frightening statistics
- **Epílogo**: I want to build that bridge (propone hacerse cargo del problema, ¿cómo?, intriga)

4. EXCESOS EN EL DISCURSO

NADA PEOR QUE ESTAR OBLIGADX A ESCUCHAR UN DISCURSO DESMEDIDAMENTE EXTENSO O QUE NO LOGRE EL OBJETIVO

EXCESOS

- **Repetición**: reiteración de fundamentos del discurso (tono intransigente)

EXCESOS

- **Repetición**: reiteración de fundamentos del discurso (tono intransigente)

- **Desconsideraciones**: menospreciar al público (siempre respeto)

EXCESOS

- **Repetición**: reiteración de fundamentos del discurso (tono intransigente)
- **Desconsideraciones**: menospreciar al público (siempre respeto)
- **Interrupciones**: desviaciones u elementos externos que saquen del tema central

EXCESOS

- **Repetición**: reiteración de fundamentos del discurso (tono intransigente)
- **Desconsideraciones**: menospreciar al público (siempre respeto)
- **Interrupciones**: desviaciones u elementos externos que saquen del tema central
- **Terminaciones**: no saber terminar un discurso (perder todo lo ganado)

5. TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

VOZ COMO HERRAMIENTA ARRASADORA QUE TRANSMITE CONFIANZA

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

- **Audible**: hacerse oír hasta la última persona de la audiencia (sala)

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

- **Audible**: hacerse oír hasta la última persona de la audiencia (sala)
- **Entendible**: clara y transparente, buena pronunciación y vocalización

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

- **Audible**: hacerse oír hasta la última persona de la audiencia (sala)
- **Entendible**: clara y transparente, buena pronunciación y vocalización
- **Entonada**: matiz adecuado en cada situación, no monótona

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL

- **Audible**: hacerse oír hasta la última persona de la audiencia (sala)
- **Entendible**: clara y transparente, buena pronunciación y vocalización
- **Entonada**: matiz adecuado en cada situación, no monótona
- **Natural**: sincera, sin forzar, sin falsedad, sin ironía

TIPS

- Ejercicios articulación (boca, labios y lengua)
- Ejercicios de entonación (variedad en el discurso)
- Ejercicios de apuntar la mirada (¿a quién le estoy hablando?)
- Control de tiempo (ser consciente sin estar pendiente)

APLICACIONES DE USO DE DATOS EN EMPRESA Y GOBIERNO

Cátedra 4: Introducción Presentaciones

Martes 6 septiembre 2022

Pablo Galaz Cares

APLICACIONES DE USO DE DATOS EN EMPRESA Y GOBIERNO

Cátedra 5: Apoyo Visual Presentaciones

Martes 6 septiembre 2022

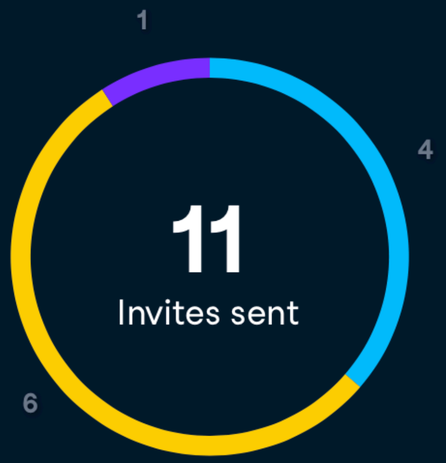
Pablo Galaz Cares

¿PREGUNTAS? ¿COMENTARIOS?

Welcome back, Pablo

Organization Overview

Adoption



Manage Members

TITLE	ASSIGNEES	STATUS	DUE BY	C	A	CR	DETAILS
Importing & Cleaning Data with Python Skill Track	Organization	Active	Sep 30, 13:00 -03	0	10	0%	View
Data Manipulation with Python Skill Track	Organization	Active	Sep 30, 13:00 -03	1	10	10%	View
Data Visualization with Python Skill Track	Organization	Active	Sep 30, 13:00 -03	0	10	0%	View
Importing & Cleaning Data with R Skill Track	Organization	Active	Sep 30, 13:00 -03	1	10	10%	View
Data Manipulation with R Skill Track	Organization	Active	Sep 30, 13:00 -03	0	10	0%	View
Data Visualization with R Skill Track	Organization	Active	Sep 30, 13:00 -03	0	10	0%	View
SQL Fundamentals Skill Track	Organization	Active	Oct 31, 13:00 -03	0	10	0%	View

¿APOYO VISUAL?

¿APOYO VISUAL?

REFORZAR EL DISCURSO

LA GENTE PUEDE RÁPIDAMENTE ABSORBER GRANDES CANTIDADES DE DATOS

con información visual y **patrones** que hay en los datos

LA GENTE PUEDE RÁPIDAMENTE ABSORBER GRANDES CANTIDADES DE DATOS Y PERCIBIR ESTADOS DE ÁNIMO DEL ORADOR

~~con información visual y **patrones** que hay en los datos~~

ELEMENTOS VISUALES

1. **Ademanes (brazos y manos)**
2. **Postura corporal**
3. **Elementos audiovisuales**

1. ADEMANES

POSTURAS INCONSCIENTES DE CONDUCTA, EN FORMA DE MOVIMIENTOS CORPORALES QUE ACOMPAÑAN AL LENGUAJE

ADEMANES

- **Positivos**: movimientos naturales y espontáneos, revelan personalidad y seguridad

- **Negativos**: movimientos que distraen a la audiencia, quita foco en el discurso

CONSEJOS BREVES

- **No** moverlos demasiado rápido ni en brusquedad
- **No** ser reiterativo con los movimientos
- **Si** realizar movimientos curvos y elegantes, no tajantes
- **Si** acompañar en el momento preciso para acompañar al discurso

2. POSTURA CORPORAL

UN BUEN ORADOR/ORADORA DEMUESTRA SU ENTUSIASMO Y CONCIENCIA EN LO QUE ESTÁ HACIENDO A TRAVÉS DE SU POSTURA

Loft with Open Floor Plan and Kitchen
Entire home
Hosted by Genie
4 guests
2 rooms
2 beds
1.5 bath
About this home
$150 per person
Book
Choose a reservation
Upcoming
Previous
Angela Anderson
3 guests · Apr 22-23
Mandeep Mittal
4 guests · May 2-4
Amanda Bourke
1 guests · Jun 22-24
Los Angeles
Nov 14 - 21 · 6 guests
Invite friends
2 available immersions
ZEN EXPLORERS
RAW CHEF
$123 Sports
$240 Outdoor
Pop-up Restaurant Tour
3 hour food and drink experience
Hosted by Paola
$85 per person
Book now

DE PIE

MOVERSE DEMOSTRANDO
NO TENER MIEDO A HACERLO

DE PIE

- Movimiento despierta interés, no aburre
- Moverse con naturalidad
- Nunca dar espalda al público (cuidado con pizarras)
- ¿Movilizar gente? ¡De pie!

SENTADO/A

QUEDA OCULTA LA MITAD DEL CUERPO,
SER MÁS EXPRESIVO CON LO QUE QUEDA

SENTADO/A

- Sentarse cómodamente, no recostarse sobre la mesa ni hundirse en la silla
- Brazos sobre la mesa con seguridad y elegancia
- Si pie/piernas están visibles, evitar movimientos de distracción
- Evitar manos cerradas, brazos o piernas cruzadas

3. ELEMENTOS AUDIOVISUALES

PERMITE A LA AUDIENCIA VER Y OÍR AL MISMO TIEMPO (BE CAREFUL)

3. ELEMENTOS AUDIOVISUALES

MANTENER ATENCIÓN,
FACILITAR LA MEMORIZACIÓN Y
CLARIFICAR EL PENSAMIENTO
A LA AUDIENCIA

ELEMENTOS AUDIOVISUALES

- **Diapositivas**: fácil de manejar, se puede rectificar durante exposición, señalar partes a resaltar. Concretas y claras. Cuidado con el texto largo.
- **Micrófono**: todos saben utilizarlo pero hay que saber utilizarlo 🤔
- **Gráficos**: explicar conceptos y detalles con sencillez y precisión 📈
- **Pizarra**: quitas el foco en la audiencia y lo colocas en la escritura
- **Documentos**: complementos a la exposición, pensar bien cuando entregarlos (antes, durante, después)

ELEMENTOS VISUALES

1. **Ademanes (brazos y manos)**
2. **Postura corporal**
3. **Elementos audiovisuales**

ELEMENTOS VISUALES

ACOMPAÑAN AL DISCURSO Y LE DAN COHERENCIA Y ROBUSTEZ