

# ¿Cómo hablar en Público?

CONVENCER Y VENDER!!!

Adriana Rubio

[WWW.adrianarubio.com](http://WWW.adrianarubio.com)

[Adriana.rubio.peris@gmail.com](mailto:Adriana.rubio.peris@gmail.com)

ELEMENTOS Y ESTRATEGIAS  
PARA **HABLAR EN PUBLICO**





## 1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN



## 2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN



## 3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS

# Fase 1. Preparación



Adriana Rubio

# 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

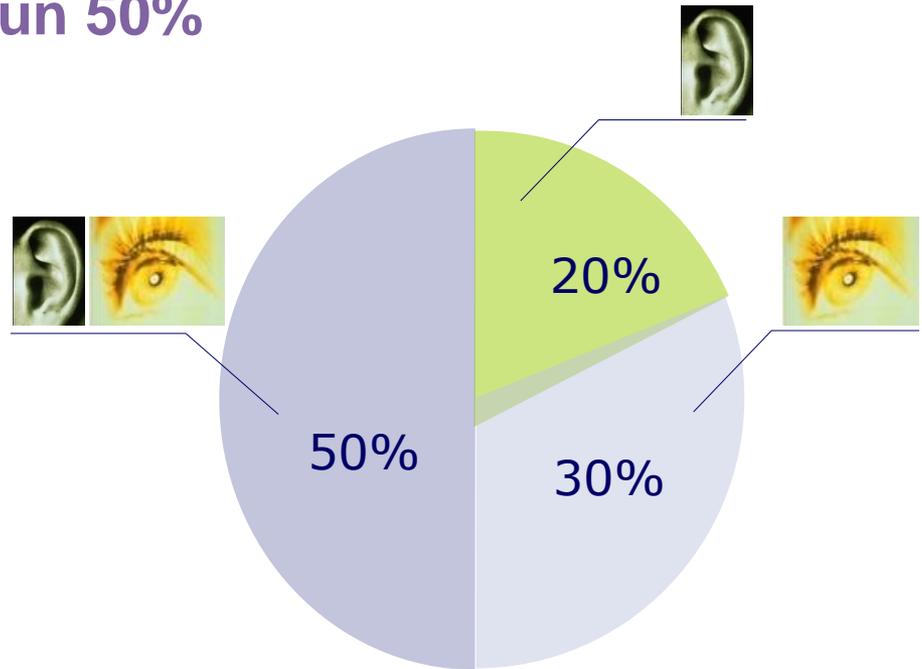
- 1** Conocer tu público
- 2** Evitar argot muy técnico
- 3** Usar imágenes
- 4** Usar comparativas reales
- 5** Limitar la extensión teórica
- 6** Preparar notas/apuntes
- 7** Conseguir interacción y preguntas



# 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



## 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

## Fase 2. Ejecución



# 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

# 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

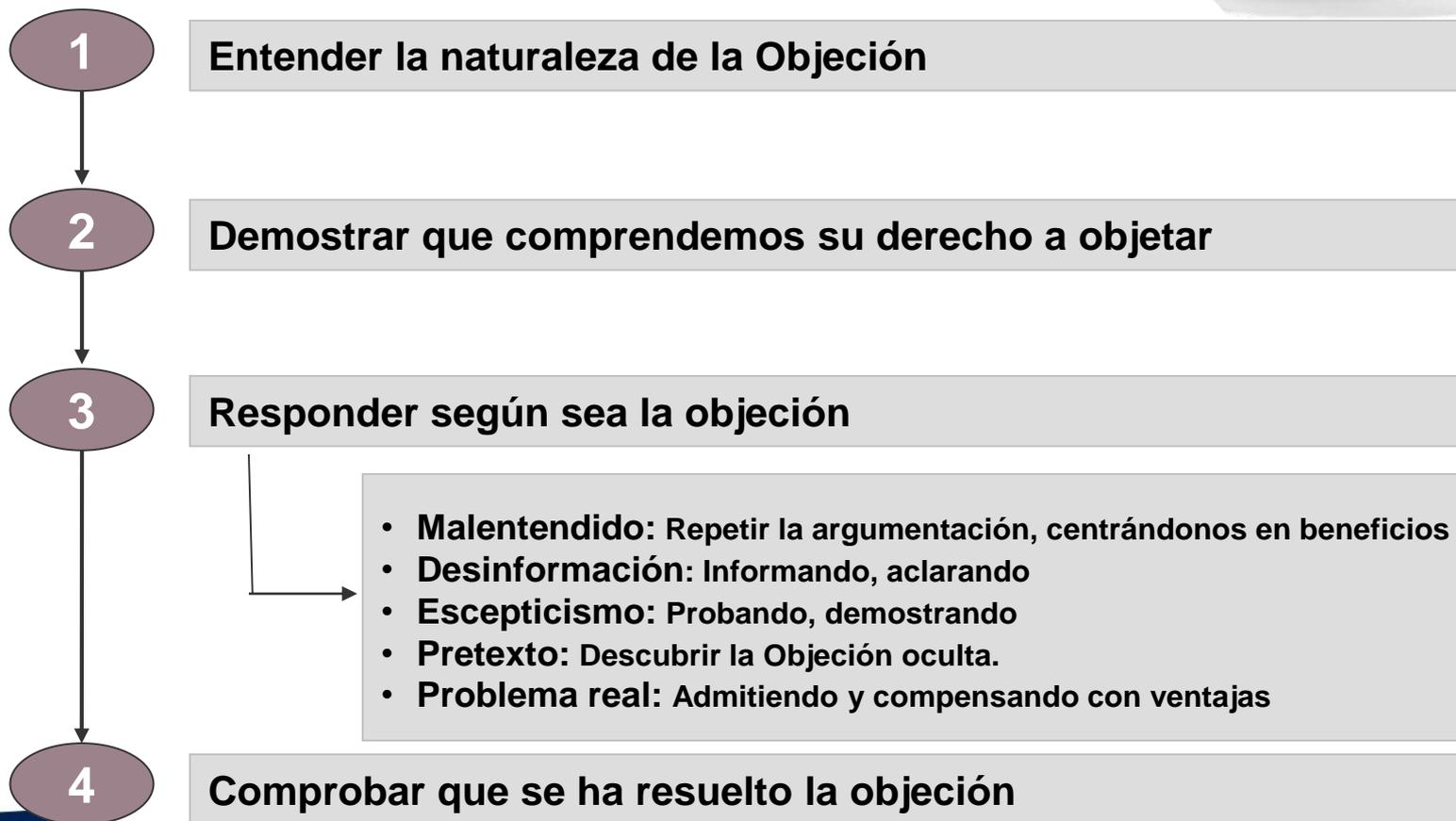
2

Piensa en unas preguntas



# Tratamiento de Objeciones

## Patrón



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

**Gracias por Dejarme Conocerlos**  
**Si quieres saber más o hacer algún curso,**  
**pregúntame:**  
**[adriana.rubio.peris@gmail.com](mailto:adriana.rubio.peris@gmail.com)**  
**[www.adrianarubio.com](http://www.adrianarubio.com)**