

Contenido

Prefacio ix

Capítulo 1. Principios básicos para presentadores 1

- El propósito de la presentación es convencer 2
- La percepción es más poderosa que los hechos 4
- La gente está saturada de información 8
- La gente olvida rápidamente 10
- Las presentaciones eficaces son equilibradas
y satisfacen cuatro criterios básicos 11
- Para hacer presentaciones profesionales, recuerde* 14
- Referencias 14

Capítulo 2. Preparación de su mensaje 15

- Antes de su presentación 16
- Cómo empezar 21
- Prepare el objetivo 23
- Prepare los puntos clave 25
- Prepare el material de apoyo 29
- Prepare las transiciones 33
- Prepare la visión preliminar y el resumen 34
- Prepare la declaración introductoria 35
- Prepare el cierre “para la acción” 40
- El final 42
- Su producto 42
- Para prepararse como un profesional, recuerde* 43
- Referencias 43

Capítulo 3. Su Relación con la gente	45
Modos 46	
Elementos de relación 47	
“Personalice” sus presentaciones 60	
<i>Para relacionarse como un profesional, recuerde</i> 62	
Referencias 62	
Capítulo 4. Optimice su efectividad	63
Transmisión 63	
Lo que usted proyecta visualmente 67	
Lo que usted proyecta vocalmente 75	
Lo que usted proyecta verbalmente 78	
Estilo 79	
Deliberación 82	
Algunas indicaciones más sobre la transmisión 82	
<i>Para optimizar su presentación, recuerde</i> 84	
Referencia 84	
Capítulo 5. Los medios crean la diferencia	85
Los audiovisuales como material de apoyo 86	
Cualidades 86	
Baja tecnología 90	
Alta tecnología 97	
Creación y uso 99	
<i>Para presentar audiovisuales como un profesional, recuerde</i> 103	
Referencia 103	
Capítulo 6. Cómo superar la ansiedad	105
Cuestión de habilidad 106	
El peor caso y el mejor 107	
Etapas 108	
Partidarios 113	
El valor de estar preparados 114	
En perspectiva 115	
<i>Para superar la ansiedad como un profesional, recuerde</i> 115	
Referencia 116	
Capítulo 7. Cómo afrontar las dificultades o superar los “in”	117
El accidente inesperado 117	
El incidente imprevisto 121	
El comportamiento indeseable 127	
Cuando usted forma parte del auditorio 133	
La mejor continuación posible 133	
<i>Para afrontar dificultades como un profesional, recuerde</i> 134	

Capítulo 8. Cómo responder al vuelo preguntas y comentarios	135
Hay que estar preparados	135
Respuesta de preguntas al vuelo	137
Respuesta de comentarios al vuelo	144
Cuándo solicitar la participación del auditorio	147
<i>Para reaccionar con rapidez como un profesional, recuerde</i>	152
Capítulo 9. Recursos para adquirir habilidad	153
Grupos de oradores	153
Capacitación y asesoría	154
Grabaciones	154
Capacitación en ventas	155
Experiencia escénica	155
Personajes modelo	156
Oportunidades	157
<i>Para adquirir las habilidades de un profesional, recuerde</i>	158
Capítulo 10. Preguntas y respuestas	159
Epílogo	169
Apéndice	171
Índice	177