TALLER:
TÉCNICAS PARA REALIZAR PRESENTACIONES EFECTIVAS

INTRODUCCIÓN
Las organizaciones de hoy requieren de personas capaces de desarrollar presentaciones que logren motivar y movilizar a la audiencia hacia acciones deseadas.
El Taller Técnicas para realizar Presentaciones Efectivas busca desarrollar y fortalecer las habilidades de quienes deben realizar presentaciones de trabajo a clientes o internamente en la organización.

QUIÉNES DEBEN PARTICIPAR
Personas que requiera desarrollar competencias para planificar y realizar Presentaciones de Trabajo.

CONTENIDOS
Sesión 1:

Presentaciones Efectivas
- Características de una Presentación Efectiva
- Presentador Efectivo: Beneficios
- Autorreconocimiento de fortalezas y debilidades como presentador
- Errores comunes, análisis de videos

Etapas para Preparar una Presentación
- Metas: Definición de Objetivo
- Audiencia: Perfil, intereses
- Diseño: Ideas Fuerza, Estructura; Introducción, Desarrollo y Cierre
- Audiovisuales: elección de elementos audiovisuales
- Logística: Plan de Logística
- Uso eficiente de PowerPoint: grande, simple, claro y consistente.
- Ejercicios prácticos y análisis de videos

Comunicación con la Audiencia
- Lenguaje Verbal
- Manejo de la Voz
- Lenguaje Corporal
- Hablando en público
- Manejo de situaciones difíciles

Sesión 2:

Presentación Individual
- Presentación Individual aplicando los contenidos vistos, la que es filmada y entregada junto a retroalimentación de instructores.

METODOLOGÍA
Los talleres se componen de exposiciones metodológicas de los instructores, apoyado por elementos audiovisuales, dinámicas de grupo, ejercicios vivenciales, así como de revisiones y reflexiones que permitan a los participantes incorporar conocimientos a partir de la experiencia.

BENEFICIOS
Entrega herramientas concretas y sencillas de aplicar, que permitirán a los alumnos realizar presentaciones que:
- ✓ Impacten a la audiencia
- ✓ Transmitan efectivamente el mensaje deseado
- ✓ Movilicen a la audiencia a tomar las acciones deseadas.

INSTRUCTORES
Cristián González.


Ingeniero Comercial PUC, Coach Ontológico Senior certificado por The Newfield Network y Facilitador de Entrenamientos en Recursos Humanos.
Ha ocupado por varios años cargos en áreas de Marketing y Ventas en empresas nacionales y multinacionales como The Walt Disney Company Chile, Seagram de Chile, Gillette Chile, Gartner y Dimasa.
Desde el año 2001 desarrolla programas de formación y coaching para el logro de resultados en empresas nacionales e internacionales.

Elisa Rillón.


Actriz, Coach Ontológico Senior certificado por The Newfield Network. Desarrolla procesos de coaching personal de ejecutivos de empresas nacionales e internacionales. ha sido formadora de coaches por 6 años
Consultora Organizacional, desarrolla talleres y programas de cambio cultural y capacitación en las áreas de liderazgo, comunicación, trabajo en equipo y alineación, efectividad personal y organizacional.

ASPECTOS GENERALES
Fecha: 23 de agosto, 9 a 14 hrs.; 29 de agosto 15 a 18 hrs.
Lugar: Hotel Director, Vitacura 3.600
Valor: $120.000

Inscripciones e Información:
jtempini@mashumano.cl - Fono: 6164500 - 6164540
http://www.mashumanocapacitacion.cl/

TALLER:

TÉCNICAS PARA REALIZAR PRESENTACIONES EFECTIVAS

QUIÉNES SOMOS

Grupo de empresas liderado por un equipo de profesionales con sólida experiencia en el área de desarrollo del Capital Humano de las organizaciones, con una filosofía de trabajo común basada en la calidad, flexibilidad y honestidad.

Qué Hacemos



- **Headhunting: Southquest,** empresa especializada en la búsqueda de ejecutivos y profesionales.
- **Consultoría Organizacional: Efectum**, consultora orientada al desarrollo de soluciones y herramientas que aseguran el alineamiento entre los objetivos estratégicos de negocio y las prácticas de gestión de personas.
- **Formación de Competencias: Más Humano Capacitación.** OTEC certificada, orientada al desarrollo de programas de formación de competencias para fortalecer las habilidades de gestión y desarrollo de las personas en las organizaciones.

Principales clientes del grupo de empresas

ABASTIBLE-ACONCAGUA-ANACHEMIA SCIENCE-ANDRETTA Y FILIPPONI-ARIZTÍA-ATLAS COPCO -BANCO DE CHILE-BANCOESTADO-BAUGLASS-BBVA-BCI-BESALCO-BLOCKBUSTER-BOLSA-ELECTRÓNICA DE CHILE-BRENNTAG CHILE LTDA.-CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN-BANMEDICA-CGE-CIA. DE SEGUROS DE CRÉDITOS-CLINICA CIUDAD DEL MAR-CLINICA SANTA MARIA-CLÍNICA VESPUCIO-CONSORCIO-CONSTRUCTORA EXCON-CONTINENTAL-CONYSER LTDA-CORPBANCA-CORPORACIÓN SOFOFA-COSMOPLAS-COUSIÑO MACUL-DBNET-DIRECTV-DITTBORN Y UNZUETA S.A.-EASY-ECM INGENIERÍA-EECOL-EL TESORO-EMBONOR-EMBOTELLADORA ANDINA-ENAP-FAM-FERROCARRILES DEL ESTADO-GENOVA S.A.-GRUPO AGRISAL-GRUPO GENERALI-GRUPO SECURITY-GTD INTERNET SA-HABITAT-HENKEL-HOLCIM GROUP-IANSAGRO -ICAFAL-IPAC-IPAL-IPS-KOMATSU CUMMINS.-LOGINSA-LUSH-CHILE-MARINETTI-METALMECANICA GORI Y CIA. LTDA.-MINVU-MOLYMET-MUNICIPALIDAD DE PROVIDENCIA-NESTLÉ-PARQUE DEL RECUERDO-PETRICIO INDUSTRIAL-PIONEER-POLPAICO-PRINCIPAL FINANCIAL GROUP-PROACTIVA SERVICIOS URBANOS S.A.-PROPAM LTDA-PUMA-RADISSON-REDBUS-SALFACORP-SENAME-SERVICIO REGISTRO CIVIL E IDENTIFICACIÓN-SERVICIOS MEDICOS SANTA MARIA LIMITADA-SERVICO ELECTORAL-SIGDO KOPPERS-SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS-SUPERMERCADOS DEL SUR-THE ROYAL BANK OF SCOTLAND-TRANSBANK -UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN-VIÑA CONCHA Y TORO-VSL-XEROX

MÁS HUMANO CAPACITACIÓN

OTEC enfocada al desarrollo de programas de formación de competencias para fortalecer las habilidades de gestión y desarrollo de las personas en las organizaciones.

Nuestra propuesta

- Programas de formación de competencias enfocadas a fortalecer las habilidades de gestión y desarrollo de las personas en las organizaciones.
- Entrega de **herramientas concretas y sencillas** de aplicar en el día a día
- En talleres cerrados contenidos **contextualizados** a la realidad de la organización de modo de facilitar la transferencia de los nuevos aprendizajes al trabajo diario.
- **Levantamiento** y **traspaso** de **buenas prácticas** ya existentes en la empresa.

Equipo directivo

- CARLOS PORTALES, socio-director: Ingeniero Comercial, PUC. M.B.A., Georgetown University, EE.UU. Ph.D. en Economía y Dirección de Empresas, I.E.S.E., Universidad de Navarra, España. Profesor Escuela de Administración y Director del Magíster en Dirección de RR.HH., PUC.
- PAULINA SOTO, gerente Más Humano Capacitación. Ingeniero Comercial PUC. Amplia experiencia en el desarrollo y ejecución de Programas de Formación de Competencias para organizaciones privadas y públicas.

Algunos de nuestros programas de formación

- Programa de Formación de Competencias para Jefaturas
- Programa de Formación de Monitores Internos
- Negociación para la Venta
- Presentaciones de Alto Impacto
- Desarrollo de Trabajo en Equipo
- Gestión de la Innovación
- Comunicación para la Acción
- Servicio al Cliente
- Desarrollo de Escuelas Corporativas
- Coaching

Más Humano Capacitación
Augusto Leguía Norte 100. Of. 604 – Las Condes – Fono: 6164500