

INDICE

Introducción	xix
Enfoque	xix
Estructura de los capítulos: qué se puede esperar de ellos	xix
Cómo proceder: plan para estudiar solo, con éxito	xx
Contenido del curso: lo que aprenderá	xxii
Antes de empezar	xxii
A = Asunción de responsabilidad	xxii
B = Beneficios	xxii
C = Compromiso	xxiii
Al terminar: examen final	xxiv
Nota del traductor	xxiv
1. Perspectiva de la Presentación	1
Objetivo	1
Conceptos claves	1
Palabras claves	2
Conceptos clave 1	2
Objetivos individuales	3
Objetivos de la organización	4
Temas de reflexión	4
Concepto clave 1	2
Objetivos individuales	3
Objetivos de la organización	4
Temas de reflexión	4
Concepto clave 2	5
Los atributos de la eficacia	5
Concepto clave 3	6
Concepto clave 4	7
El proceso de comunicación	8
Factores de la comunicación	9
Concepto clave 5	13
La sobrecarga de información	14
La destilación de la información	15
Concepto clave 6	16
Características de la creatividad	17
El valor de la creatividad en las presentaciones	18
El cultivo dinámicos	21
Concepto clave 7	21
Tipos de presentaciones de negocios	22
Temas de reflexión	23
Un propósito común	23
Adaptabilidad	24
Concepto clave 8	24
Las presentaciones ineficaces	24
Superación de barreras	26
Temas de reflexión	26
Resumen	26
Test de comprensión	26

Tarea	27
2. La Planificación de la Presentación	29
Objetivo	29
Conceptos claves	30
Términos claves	30
Concepto clave 9	30
Ventajas de planificación	32
Tema de reflexión	34
Concepto 10	34
Las variables que afectan a la planificación	34
Tema de reflexión	38
Concepto clave 11	38
Cuestiones que guían el proceso de planificación	39
Concepto clave 12	40
Selección por la organización	40
Elección individual	41
Responsabilidad de la planificación	41
Concepto clave 13	45
El perfil demográfico	46
Las preguntas	47
Ventajas de conocer al auditorio	49
Tema de reflexión	49
Concepto clave 14	50
Concepto clave 15	51
Durante la fase de planificación	51
Durante la fase de planificación	51
Después de preparar el contenido	52
El día de la presentación	52
La mejor hora y día para presentar	53
Colocación de la presentación en el programa	53
Concepto clave 16	54
Añadidos a la lista de planificación: plan de acción para presentaciones de alto riesgo	54
Concepto clave 17	59
Formas de realimentación my de continuación	60
Temas de reflexión	62
Concepto clave 18	62
Los obstáculos a la planificación	63
Temas de reflexión	65
Resumen	64
Situaciones modelo	65
Situación 1: Presentación de promoción/externa	65
Situación 2: Presentación interna/informativa	66
Situación 3: Presentación externa /de promoción	66
Test de comprensión	67
Tarea	68
3. Estructura. El Marco de una Presentación	69
Objetivo	70

Concepto claves	70
Términos claves	70
Concepto clave	19
Intensidad de la preparación	72
Concepto clave 20	72
Concepto clave 21	73
Perspectiva	73
Persuasión	75
Percepción	77
Otros factores que afectan al enfoque	78
Temas de reflexión	79
Concepto clave 22	79
Objetivos	79
El concepto esencial	82
Escribir el concepto esencial de una presentación	83
Aplicación de los objetivos y del concepto esencial	83
Concepto clave 23	83
Presentación o apertura	85
Visión previa	86
Cuerpo	86
Revisión y recapitulación	87
Conclusión	88
Siguiendo la vía	88
Preparación de los componentes de la presentación	88
Concepto clave 24	90
Tema de reflexión	92
Concepto clave 25	92
Bosquejo libre	92
Fichas	93
Notas adheridas	93
Pasear y hablar	94
Concepto clave 26	95
Selección del material	95
Ordenación secuencial	96
Etiquetado de los puntos clave	98
La preparación de un diseño	99
Tipos de diseño	99
Las líneas maestras del diseño	100
Modelo de diseño	101
Resumen	102
Situaciones modelos	102
Situación 1: presentación competitiva de ventas	102
Situación 2: Presentación telefónica	103
Situación 3: Entrevista de trabajo	103
Test de comprensión	103
Tarea	104
4. Lo Esencial: Preparación de un Contenido Convincente	107
Objetivo	107

Conceptos claves	107
Términos clave 27	108
La prueba es esencial	109
Tema de reflexión	110
Concepto clave 28	110
Estadísticas y resultados de investigaciones	111
Ejemplos e ilustraciones verbales	112
Contrastes y comparaciones	113
Las citas	115
Ayudas audiovisuales	116
Participación de la audiencia	116
El valor de la variedad	117
Temas de reflexión	117
Concepto clave 29	118
La anécdota	119
La cita	119
La declaración	120
La definición	120
Las cuestiones retóricas	121
El escenario	121
La ayuda audiovisual	122
Características de la introducción eficaz	122
Introducciones ineficaces	123
Tema de reflexión	123
Concepto clave 30	123
De recuerdo	124
De aplicación	124
La petición de asentimiento	125
La pregunta de cierre para el presentador	126
Concepto clave 31	126
Tipos de fuentes	126
Fuentes convencionales	127
Fuentes contemporáneas	129
Tema de reflexión	129
Concepto clave 32	129
El test del <<si>>	130
El test de las especias	130
El test del tornasol	131
El test temporal	132
Resumen	133
Situación modelo	134
El contenido de la presentación	134
Test de comprensión	135
Tarea	136
5. Estilo: Formas de Expresión Verbal	137
Objetivos	138
Conceptos claves	138
Términos claves	138

Concepto clave 33	139
El estilo verbal genera el tono	139
El ritmo es un factor del estilo verbal	140
Concepto clave 34	140
Claro	141
Correcto	143
Conciso	145
Adecuado	146
Temas de reflexión	147
Concepto clave 35	147
Expresivo	147
Emotivo	148
Evocador	149
Incentivador	150
Enfático	151
Huir de la redundancia	152
El estilo verbal equilibrado	153
Temas de reflexión	153
Concepto clave 36	153
Técnicas literarias	154
Figuras discursivas	156
Las historias	157
Las historias	157
El humor	158
Temas de reflexión	159
Concepto clave 37	159
El lenguaje que rebaja, menosprecia y discrimina	160
El lenguaje que distrae	161
El estilo afirmativo	161
Resumen	162
Situaciones modelo	162
Situación 1: una lección de historia	162
Situación 2: hacer entender un tema	163
Situación 3: el vocabulario del estilo verbal	163
Sinónimos de la palabra <<crear>>	165
Test de comprensión	164
Tarea	165
6. Apoyo: Los Audiovisuales	167
Objetivos	167
Conceptos claves	168
Términos claves	168
Concepto clave 38	168
Qué es lo que los audiovisuales no hacen	169
Qué es lo que hacen los audiovisuales	170
Concepto clave	39
Gráficos	171
En color	171
Creativos	174

Temas de reflexión	175
Conceptos clave 40	175
Tipos de presentaciones gráficas	175
La utilización de formas y símbolos	177
Concepto clave 41	177
Medios manuales	178
Medios proyectados	179
Medios especializados	180
Ayudas informatizadas	181
Concepto clave 42	182
Seleccionar los temas que precisan de apoyo audio o visual	183
Seleccionar los medios	183
Diseñar y producir los audiovisuales	184
Concepto clave 43	186
Claros	186
Correctos	188
Concisos	188
Adecuados	188
Tema de reflexión	189
Resumen	189
Situaciones modelo	189
Situación 1: creación de un gráfico sobre la marcha	189
Situación 2: uso creativo de las ayudas visuales fotográficas	190
Situación 3: creación de una muestra a partir del material de que se dispone	190
Test de comprensión	190
Tarea	191
7. La Presentación: Establecer Relación y Conseguir Respuesta	193
Objetivos	193
Conceptos claves	193
Términos claves	194
Concepto clave 44	194
Preocúpese de no ser un presentador atado por la información	195
La presentación equilibrada	195
La actitud + las acciones del presentador = la respuesta de la audiencia	196
Concepto clave 45	197
Una perspectiva del marketing sobre las necesidades	198
Una perspectiva del comportamiento/la motivación sobre las necesidades	198
La perspectiva del presentador: lo que quiere y necesita la audiencia	199
Concepto clave 46	199
Concepto clave 47	200
Adaptar el mensaje	200
Dirigir el mensaje	201
Afirmar a la audiencia	202
Temas de reflexión	204
Concepto clave 48	204
Formas de presentación	204
La participación pertenece a ambas formas	205

Hacer preguntas	206
Sugerir recuerdos	207
La descripción de escenarios	208
Actividades que implican a la audiencia	209
Temas de reflexión	208
Conceptos clave 49	209
Las afirmaciones de valor	210
Resumen	211
Situaciones modelo	211
Situación 1: Las presentaciones de negocios como medio de gestión del cambio	211
Situación 2: Técnicas relacionales en una presentación de ventas	212
Test de comprensión	212
Tarea	213
8. Comportamiento en el Escenario y Transmisión	215
Objetivos	215
Conceptos claves	215
Términos claves	216
Concepto clave 50	216
La transmisión	217
Características del comportamiento eficaz en el escenario	217
Concepto clave 51	127
El estilo no verbal y las percepciones de la audiencia	218
El poder de la presencia	220
Concepto clave 52	221
Los factores afectados por los atributos vocales	221
Cualidades vocales	222
La manera de hablar	223
Insuflar poder a la voz	226
Temas de reflexión	227
Concepto clave 53	227
Las expresiones faciales	227
Los gestos	229
El movimiento	230
Evitar hábitos que distraigan	232
Temas de reflexión	232
Concepto clave 54	232
El ritmo de la presentación	233
Expresivo	233
Enérgico	234
Entusiasta	234
Resumen	235
Situaciones modelo	235
Situación 1: la presentación y la carrera	235
Situación 2: un error político	236
Test de comprensión	236
Tarea	238
9. Hacer Frente con Facilidad a las Preguntas, los Comentarios y las Interrupciones	239

Objetivos	239
Concepto claves	240
Términos claves	240
Concepto clave 55	240
Anticiparse a las posibles preguntas y comentarios	241
Escriba las respuestas a las preguntas y objeciones previstas	242
Repase el contenido de la presentación	242
Ensaye las preguntas y respuestas	243
Tipos de realimentación verbal que pueden preverse	243
Temas de reflexión	244
Concepto clave 56	244
Suscitar la realimentación de la audiencia antes de la presentación	244
Las preguntas y comentarios durante la presentación	245
Las preguntas y respuestas al final de la presentación	246
Concepto clave 57	247
Escuchar atentamente	248
Discernir la naturaleza e intención de la realimentación verbal	249
Afirmar a la persona	249
Contestar a la pregunta, comentario u objeción	250
Concepto clave 58	251
Tipos de preguntas	251
El contenido de las preguntas	254
Tema de reflexión	255
Concepto clave 59	255
Comentarios que expresan acuerdo	255
Comentarios que expresan acuerdo	255
Comentarios de afirmación	255
Las objeciones	256
Concepto clave 60	258
Las respuestas adecuadas a las interrupciones	258
Los incidentes imprevistos	259
El comportamiento perturbador	260
Cómo afrontar el comportamiento perturbador	261
Desconectar	262
Temas de reflexión	263
Resumen	263
Situación modelo	263
Superar las objeciones en una presentación de ventas	263
Test de comprensión	264
Tarea	265
10. El Lugar de la Presentación y su Entorno	267
Objetivos	267
Conceptos claves	267
Términos claves	268
Concepto clave 61	268
Significación del lugar de la presentación	268
Características complementarias	269
La selección del lugar	270

Interno y externo	271
Concepto clave 62	272
Consideraciones en torno a la disposición de los asientos y los preparativos de la sala	273
Tipos de disposiciones del lugar de la presentación	275
Tema de reflexión	277
Concepto clave 63	277
La iluminación	278
La temperatura	278
La calidad del aire	278
Los sonidos	279
Concepto clave 64	279
Los colores	280
La accesorios	280
Los detalles	281
Temas de reflexión	281
Resumen	281
Situaciones modelo	281
Situación 1: evitar las sorpresas	281
Situación 2: elegir un lugar fresco	282
Situación 3: Suscitar interés	282
Test de comprensión	283
Tarea	283
11. Las Presentaciones Escritas	285
Objetivos	285
Conceptos claves	286
Términos claves	286
Concepto clave 65	286
Cartas de confirmación	286
Documentación	287
Las propuestas escritas	288
Empaquetado de la documentación y las propuestas	288
Concepto clave 66	289
Los atributos de las prestaciones escritas eficaces	290
Concepto clave 67	290
Consideraciones referentes al formato	291
Formatos comunes	292
Tema de reflexión	292
Concepto clave 68	293
Estructura de la frase	293
Párrafos	295
La estructura y la sustancia del conjunto	295
El principio de <<primero y último>>	295
Concepto calve 69	296
El proceso de escribir	297
El estilo	297
El lenguaje	298
Gramática, puntuación y ortografía	299

Cuando dude, consulte	300
Tema de reflexión	300
Resumen	300
Situación modelo	301
El efecto de las presentaciones escritas eficaces	301
Test de comprensión	301
Tarea	302
12. Prepárese para Efectuar una Presentación	303
Objetivos	303
Conceptos claves	303
Términos clave 70	304
La preparación personal	304
El desarrollo profesional	304
La práctica	305
Concepto clave 71	305
Causas de las ansiedad ante el grupo	305
La superación de la ansiedad ante el grupo	306
Desarrolle el sentido del humos	308
Dése confianza a si mismo, eso proporciona carisma	309
Temas de reflexión	311
Concepto clave 72	311
Piense como los presentadores	311
Piense como los presentadores	311
Implíquese en actividades o asociaciones que permitan adquirir cualidades	312
Temas de reflexión	313
Concepto clave 73	313
Evaluaciones	314
Un plan de desarrollo	314
Resumen	315
Test de comprensión	315
Tarea	317
Clave de respuesta a los test de comprensión	319
Examen final	321
Índice	329