

INDICE

Prefacio	IX
Capítulo 1. Principales 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	17
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 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
Para relacionarse como un profesional, recuerde	62
Referencia	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
Para optimizar su presentación, recuerde	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
Para presentar audiovisuales como un profesional, recuerde	103
Referencia	103

Capítulo 6. Cómo Superar la Ansiedad	105
Cuestión de habilidad	106
El peor y el mejor	107
Etapas	108
Partidarios	113
El valor de estar preparados	114
En perspectiva	115
Para superar la ansiedad como un profesional, recuerde	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 como un profesional, recuerde	134
Capítulo 8. Cómo Responder al Vuelo Preguntas y Comentarios	135
Hay que estar preparados	135
Respuesta de preguntas al vuelo	137
Respuestas de comentarios al vuelo	144
Cuándo solicitar la participación del auditorio	147
Para reaccionar con rapidez como un profesional, recuerde	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
Para adquirir las habilidades de un profesional. Recuerde	158
Capítulo 10. Preguntas y Respuestas	159
Epílogo	169
Apéndice	171
Índice	177