
Presentar para Persuadir

Manual del Participante



*The Quality Management System of
Dale Carnegie® Global Services is
ISO 9001 certified.*

Copyright © 2017
Dale Carnegie & Associates, Inc.
290 Motor Parkway
Hauppauge, New York 11788

All rights reserved. Except as permitted under the U.S. Copyright Act of 1976, no part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without prior written permission of the publisher.

Present to Persuade PM V2, 1/2018

Tabla de Contenidos

Introducción.....	4
Objetivos.....	4
Ser Persuasivo	5
¿Quién es mi Audiencia?	6
El Punto de Vista del Oyente.....	8
Estructura de una Presentación Persuasiva	9
Elige Evidencia Basada en tu Audiencia	10
Hoja de Trabajo: Presentación Persuasiva.....	12
Consejos para Construir una Buena Relación y Persuadir a una Audiencia.....	13
¿Qué Sigue?	14

Introducción

Si alguna vez has necesitado persuadir a otros a través de una presentación, sabes que hay muchos desafíos para hacerlo de manera efectiva. Al ubicarse en la situación del oyente, un presentador puede ver más fácilmente el punto de vista de la audiencia y atraer sus intereses. También es fundamental que tenga un mensaje claro, conciso y fácil de entender.

En este seminario web, aprenderás una estructura comprobada para organizar una presentación persuasiva, identificarás formas de usar evidencia apropiada para la audiencia y aprenderás otros consejos de mejores prácticas para persuadir al presentar.

Objetivos

Al finalizar esta sesión podrás:

- Identificar y utilizar los pasos en una estructura probada para la persuasión.
- Aplicar el poder de la evidencia y otras mejores prácticas de presentación.
- Mover al oyente a la acción aclarando los beneficios y valor para ellos.
- Planificar una presentación persuasiva.

Ser Persuasivo

Una Histroria..

Una vez surgió una disputa entre el viento y el sol sobre el cual era el más fuerte de los dos. Parecía que no había forma de resolver el problema. De repente vieron a un viajero que bajaba por el camino.

Esta es nuestra oportunidad, dijo el sol, de probar quién tiene razón. Cualquiera de nosotros que pueda hacer que ese hombre se quite el abrigo será el más fuerte, y solo para mostrarte cuán seguro estoy, te dejaré tener la primera oportunidad.

Entonces el sol se escondió detrás de una nube y el viento sopló una ráfaga helada. Pero cuanto más fuerte sopló, más se abrigaba el viajero con su abrigo. Por fin el viento tuvo que rendirse. Entonces el sol salió de detrás de la nube y comenzó a brillar sobre el viajero con todo su poder. El viajero sintió el calor cálido del sol y, a medida que se calentaba, comenzó a aflojarse el abrigo. Finalmente se vio obligado a quitárselo por completo y sentarse a la sombra de un árbol y abanicarse.
¡Entonces el sol tenía razón después de todo!

- Aesop

¿Cuáles son los factores más importantes para ser un presentador persuasivo?

**Piensa en una o dos presentaciones persuasivas a las que hayas asistido.
¿Fuiste persuadido? ¿Tuvo éxito o fracasó el presentador en su misión?**

Fundamentos de la Presentación

1. Conoce el material tan bien, hasta que sientas que **es tuyo**.
2. Ten un **sentimiento positivo** sobre el tema que estás a punto de presentar
3. Proyecta a tu audiencia **el valor y la importancia** de tu mensaje.

¿Quién es mi Audiencia?



Metas

Aborda los objetivos de la audiencia cuando planifiques y hagas referencia a ellos durante tu presentación.

Conocimiento

¿Están mejor informados que tú? No asumas que saben o no saben. Siempre ve preparado, asume el desconocimiento de los oyentes o habla con ellos.

Habilidad

El nivel de habilidad del público puede determinar la posición que deseas tomar sobre el tema.

El Punto de Vista del Oyente

En una presentación persuasiva, tu misión es convencer a la audiencia para que tome medidas, no simplemente para transmitir información. Deseas provocar un comportamiento diferente. Para hacer esto, habla en términos de los intereses de tus oyentes y explica cómo se beneficiarán de tomar tu acción recomendada. Ponte en sus zapatos. ¿Hay razones para desinterés o resistencia a tu mensaje? ¿En qué estaría pensando si estuviera escuchando?

- ¿Qué está sucediendo en su situación actual que es relevante para mi tema?
- ¿Cuáles son los desafíos que enfrentan?
- ¿Qué creen que es importante / sin importancia con respecto a mi tema?
- • ¿Cómo podrían beneficiarse tomando mi acción recomendada?

Notas:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Estructura de una Presentación Persuasiva

A veces los oyentes no son conscientes de que el punto de una presentación era persuadir. El orador puede haber dado demasiados detalles u ofrecido puntos de manera ilógica o desorganizada. La estructura a continuación proporciona claridad y no deja dudas sobre la acción que deseas que escuchen los oyentes y los beneficios que obtendrán si lo hacen.

Los oyentes pueden tener perspectivas muy diferentes sobre tu tema. Algunos pueden ser de mente abierta a lo que sugieres; Otros resistentes. La selección cuidadosa de evidencia para una variedad de miembros de la audiencia eliminará tus dudas.

EVIDENCIA + ACCIÓN + BENEFICIO = ACCIONES Y RESULTADOS DESEABLES

Un ejemplo, hecho, incidente, etc., seleccionado para esta audiencia

Declaración clara de la acción que queremos que nuestros oyentes tomen

Resultado positivo para el oyente tomando la acción que recomendamos

TIEMPO: 90 seg.

Evidencia

80 seg.

Acción

5 seg.

Beneficio

5 seg.

***Nota:** Las asignaciones de tiempo pueden variar debido a la naturaleza de su presentación..

Notas:

Elige Evidencia Basada en tu Audiencia

Demostraciones

Ejemplos

Hechos

Exposiciones

Analogías

Testimonios

Estadísticas

Incidentes Personales

Incidentes personales que podría usar para persuadir a otros:

[illegible]

Un incidente personal es una forma segura de conseguir atencion favorable.

Dale Carnegie dijo: "Eso es lo que llama la atención. Ese tipo de apertura es casi infalible. Dificilmente puede fallar. Se mueve, marcha, lo seguimos porque nos identificamos como parte de una situación y queremos saber qué va a pasar. Sin estancamiento. No hay declaraciones de calentamiento. Al lanzarse directamente a un incidente, puede facilitar la captura de la atención de la audiencia. Un orador que comienza una charla con una historia desde su experiencia está en un terreno seguro, ya que no hay búsqueda de palabras, ni pérdida de ideas "

Diga a Otros:

- Cuando pasó
- Quién estaba ahí
- Donde fué
- Que pasó

Notas:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins or other markings on the paper.

Hoja de Trabajo: Presentación Persuasiva

Planificación

Audiencia: _____

Propósito: _____

Acción que deseas que la audiencia tome:

Beneficios (para la audiencia) al tomar esta acción:

Entrega de mensajes usando la fórmula mágica

Evidencia del Incidente:

Tiempo: _____

Acción:

Tiempo: _____

Beneficio:

Tiempo: _____

Consejos para Construir una Buena Relación y Persuadir a una Audiencia

Considérate honrado al pedir que hables con esta audiencia – ¡Y dilo!

Da a tus oyentes aprecio sincero.

Menciona a alguno de tus oyentes por su nombre.

Di “nosotros,” no “yo”

Habla mientras “sonríes”

Habla en términos de los intereses de tus oyentes.

Haz preguntas en lugar de hacer declaraciones.

Mantén tu nivel de voz y evita usar un tono condescendiente.

Diviértete al hacer tu presentación

Crea aceptación buscando maneras de que otros sientan que la idea es suya. No te disculpes.

Apela a las nobles emociones de tu audiencia.

Bienvenida la crítica.

Sé una “buena persona experta en hablar”.

Habla con confianza y convicción sobre tu tema. No puedes convencer a otros si no pareces ni sueñas convencido.

Párate con los pies separados al ancho de los hombros

Brazos no cruzados delante del cuerpo o a los lados

Palmas abiertas frente a la audiencia

Hombros hacia atrás, cabeza recta con el mentón hacia arriba y mantén contacto visual

Recuerda que “las personas apoyan un mundo que ayudan a crear”.

¿Qué sigue?

Cursos Live Online

- Discurso Exitoso en Público
- Cómo Presentar en Línea
- Confiado, Asertivo y a Cargo
- Cómo Comunicarse con Tacto y Diplomacia
- Conversaciones Poderosas para Involucrar a su Fuerza Laboral

Cursos Presenciales Dale Carnegie

- Dale Carnegie Course: Comunicación Efectiva , Relaciones Humanas y Liderazgo
- High Impact Presentations
- Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling
- Leadership & Results/ Desatando el potencial en otros
- Develop your Leadership Potential/ Deja de Hacer y Comienza a Liderar

Notas:



“Solo hay una forma de hacer que cualquiera haga algo. Y eso es haciendo que la otra persona quiera hacerlo ”.

- Dale Carnegie