

TÉCNICAS EFECTIVAS PARA DISEÑAR PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO



CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1.

Presentaciones efectivas. Comunicación.

- ¿Qué es la comunicación?
- Las intenciones y las dinámicas de la exposición.
- Neurolenguaje.
- Comunicación asertiva: tipos de comunicador.
- Tipos de receptor.
- PNL

Módulo 2.

Planeación y creación de la presentación.

- Información, datos e investigación
- Orden y planeación: diagramas, mapas mentales, mapa conceptual, mapa estratégico, mapa sinóptico y mapa dinámico.
- Storyboard y la narrativa.
- Objetivo y mensaje principal.
- Objetivo y mensajes secundarios.
- Estructura de la presentación: efecto primacía, pirámides, estructura de picos.
- ¿Cómo iniciar y terminar la presentación?

Módulo 3.

Medios audiovisuales: PowerPoint, uso y reglas para alto impacto.

- La información gráfica.
- Imagen, estética y diseño.
- Animar textos y objetos.
- Ocultar diapositivas.
- Transición de diapositiva.
- Ensayar intervalos
- Imagen: símbolo y significado
- Composición en la Imagen
- Animación: Imagen en movimiento y narrativa
- Imágenes: estética e información
- Gráficos y datos
- Teoría del color
- Tipografías y fuentes.

Otras herramientas

1. Easel.ly: la infografía.
2. Emaze: nuevas presentaciones.
3. PownToon: animaciones.
4. Herramientas de juego: Genial.ly, Kahoot, Educaplay.
5. Adobe Spark: edición de videos.

Módulo 4.

La voz y el cuerpo.

- La voz como herramienta comunicativa: tono, timbre, velocidad y volumen.
- Respiración y uso del diafragma: relajación antes de la presentación.
- La enorme diferencia entre la mueca y el gesto.
- ¿Cómo caminar frente a un público?
- La disposición del cuerpo.
- Las manos como herramienta de comunicación.
- La proxémica: como me relaciono con el otro.
- Técnicas para enfrentar el miedo y la ansiedad durante la presentación.

Módulo 5.

Recursos retóricos.

- Punto de vista (primera, segunda, tercera persona o impersonal)
- Concreción.
- Tipos de lenguaje según el receptor.
- ¿Cómo persuadir a través del discurso argumentativo? Tipos de argumentos.
- ¿Cómo persuadir a través del discurso emotivo?
- ¿Cómo dar órdenes sin tener un lenguaje agresivo?
- ¿Cómo evitar el lenguaje negativo?
- ¿Cómo evitar las falacias?