

PRESENTACIONES EN COMPLIANCE

Mejorar nuestra competitividad comunicativa



PRINCIPIOS GENERALES

FONDO Y FORMA

LA PRESENTACIÓN

Las claves: que hacer y qué no hacer

LA PRESENTACIÓN

MENOS ES MÁS

- Domina el orador, no la presentación
- La regla del 3. Un eje, un relato
- No lea, interprete. Cada mensaje significa algo

LA PRESENTACIÓN

LLENAR EL ESCENARIO

- Su gestualidad
- Sus movimientos
- Las transiciones

LA PRESENTACIÓN

ESTRUCTURA

- Entrada
- Desarrollo
- Cierre
- Contestar Preguntas*

LA PRESENTACIÓN

ENTRADA

- Objetivo: Expectativa
- Componentes
 - Saludo/ Presentación
 - Contexto
 - Mensajes

LA PRESENTACIÓN

DESARROLLO

- Objetivo: Persuasión
- Componentes
 - Mensajes
 - Argumentos
 - Ejemplos y referencias

LA PRESENTACIÓN

CIERRE

- Objetivo: Reiterar
- Componentes
 - Mensajes
 - Aportaciones realizadas por el cliente

LA PRESENTACIÓN

CONTESTAR PREGUNTAS

- Objetivo: Afianzar ideas
- Componentes
 - Un solo mensaje por respuesta
 - Breve y conciso
 - Inicie respuesta con el mensaje

Si les ha gustado el menú...



**Instituto Oficiales
Cumplimiento**

 Avenida de Brasil, 6 - Madrid, España

 +34 696 61 70 32

 admin@iocumplimiento.org