



## ¿Cómo hablar en Público? Convencer y Vender!!!!

Cuando presentamos un proyecto ante inversores



Adriana Rubio Peris  
[WWW.ADRIANARUBIO.COM](http://WWW.ADRIANARUBIO.COM)

@AdrianaRubioP  
Adriana.rubio.peris@gmail.com



## 1. PREPARACIÓN DE LA PRESENTACIÓN



## 2. EJECUCIÓN DE LA PRESENTACIÓN



## 3. CONCLUSIÓN Y PREGUNTAS



# Fase 1. Preparación



Adriana Rubio [www.adrianarubio.com](http://www.adrianarubio.com)



# Preparación



?	¿Quién?	Nivel Cultural y Conocimientos del producto/servicio
?	¿Por qué?	Objetivo
?	¿Qué?	Contenido
?	¿Cómo?	Estilo
?	¿Dónde?	Logística
?	¿Cuándo?	Hora y duración



# Reglas en la Preparación

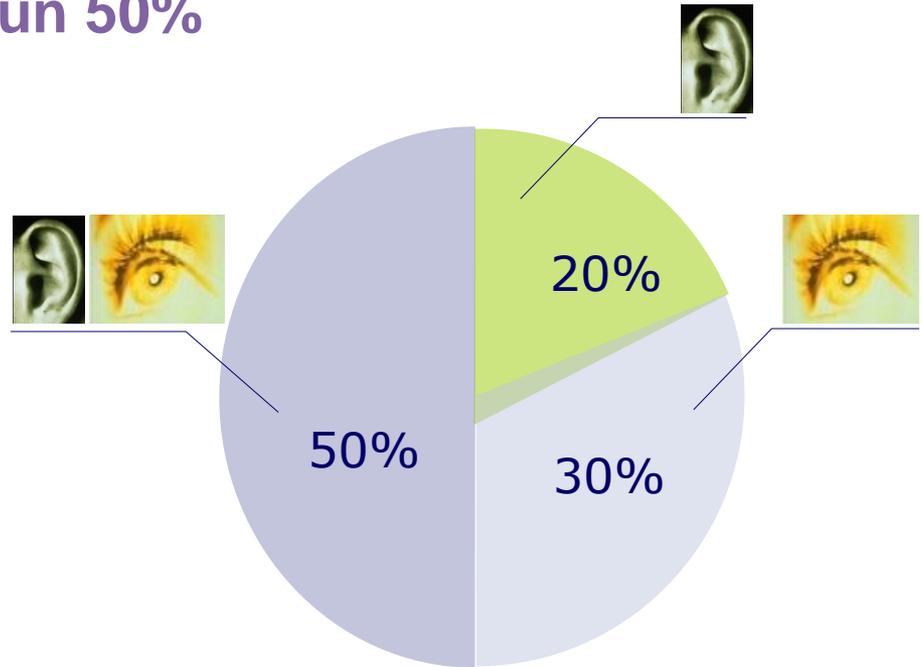
- 1** Conocer tu público
- 2** Evitar argot muy técnico
- 3** Usar imágenes
- 4** Usar comparativas reales
- 5** Limitar la extensión teórica
- 6** Preparar notas/apuntes
- 7** Conseguir interacción y preguntas



# Medios audiovisuales

## Por qué utilizar medios audiovisuales

- Retenemos un 20% de lo que oímos
- Retenemos un 30% de lo que vemos
- **Recordamos alrededor de un 50% de lo que oímos y vemos**



Presentación persuasiva

Presentación informativa

Presentación persuasiva

~~Racional~~ vs. Emocional

Informar de datos vs. generar vínculos



Presentación persuasiva  
ANSVA

**A** tención

**N** ecesidad

**S** olución

**V** isualización

**A** cción

Desarrollo del proyecto o  
cierre de la venta

## Fase 2. Ejecución



EJECUCIÓN pasiva

A tenci  
Nec  
s  
ualiza  
cción



Se duñceles

# Manejo del nerviosismo

## Soluciones al nerviosismo

- Práctica mucho
- Evitar bebidas y alimentos fuertes
- Ejercicios de relajación. RESPIRAR
- Establecer contacto con la audiencia
- Control de movimiento



Céntrate en  
los que SÍ te  
escuchan



# RECUERDA

## ¿Qué he de controlar?

Se basa en cuatro puntos fundamentales:



Contacto visual y control



Proyección vocal



Movimiento de manos y brazos



Movimiento de pies y caderas



# Ahora Tú



# RECUERDA

- Solo tú sabes lo que va a pasar



❖ Y sino pasa.....

- Improvisa!!!



❖ Solo tú lo sabrás



# Fase 3. Conclusión y Preguntas



# Manejo de preguntas y respuestas

1

Advierte a la audiencia

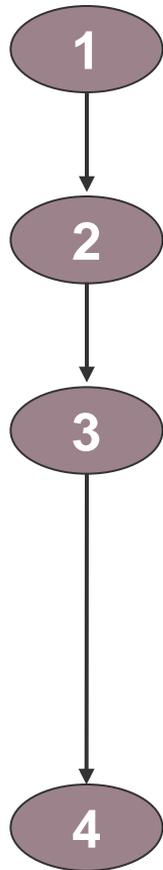
2

Piensa en unas preguntas



# Tratamiento de Objeciones

## Patrón



1 Entender la naturaleza de la Objeción

2 Demostrar que comprendemos su derecho a objetar

3 Responder según sea la objeción

- **Malentendido:** Repetir la argumentación, centrándonos en beneficios
- **Desinformación:** Informando, aclarando
- **Escepticismo:** Probando, demostrando
- **Pretexto:** Descubrir la Objeción oculta.
- **Problema real:** Admitiendo y compensando con ventajas

4 Comprobar que se ha resuelto la objeción



# Manejo de audiencias difíciles

## Manejar una audiencia difícil

- Anticipar las preguntas
- Revisar los puntos débiles de la presentación
- Generar confianza
- Establecer credibilidad
- Controlar las emociones
- Permanecer en la sala después de la presentación



Ha llegado el momento esperado, y aunque todo irá bien, os deseo mucha suerte.

**Gracias por Dejarme Conoceros**

Adriana Rubio Peris

[WWW.ADRIANARUBIO.COM](http://WWW.ADRIANARUBIO.COM)

@AdrianaRubioP

[Adriana.rubio.peris@gmail.com](mailto:Adriana.rubio.peris@gmail.com)

