

EXECUTIVE
TRAINING

PRESENTACIONES EFECTIVAS

*Cautiva a tu audiencia, proyecta una imagen segura, convincente
y avanza en tu carrera profesional, negocios o proyectos*

15 - 16 ENERO

TEMÁTICA

¿Es necesario otro seminario más sobre presentaciones efectivas? De acuerdo con Guy Kawasaki, uno de los ejecutivos fundadores de Macintosh y experto en marketing, "el 99% de las presentaciones son una porquería". Y sino pregúntense: ¿cómo han sido las últimas 10 presentaciones a las que asistí en mi empresa?. Saber presentar nuestras ideas de una manera concreta, sencilla y motivadora es una poderosa herramienta que cualquier profesional debería tener al alcance de la mano.

DIRIGIDO A

- Supervisores y jefes de cualquier área.
- Profesionales independientes y colaboradores individuales.
- Líderes de proyectos y, en general, a cualquier persona que necesite transmitir sus ideas claramente, motivar e influenciar a otras personas.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Saber cómo encontrar qué nos apasiona sobre el tema que vamos a presentar (la verdad que queremos transmitir).
- Comprender los diferentes tipos de presentaciones y de audiencias que existen y cómo encarar a cada una.
- Aprender a desarrollar la historia que queremos contar (storytelling).
- Conocer las reglas básicas que todo PowerPoint debe seguir.
- Obtener consejos prácticos que mejoren nuestra habilidad para presentar en público.
- Generar confianza en nuestra capacidad de presentar y obtener **feedback** de cómo presentamos y qué podemos mejorar.
- Vencer los miedos a hablar en público y a exponer nuestras ideas.
- Al final del programa usted se sentirá mucho más confiado para preparar y exponer presentaciones de una manera concisa, directa y poderosa.
- Comprenderá mejor qué tipo de información y de presentación debe hacer para influir en su audiencia.
- Obtendrá herramientas y tips para diseñar y exponer su presentación de una manera exitosa.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PRESENTACIONES EFECTIVAS

DÍA 1		MIÉRCOLES 15 DE ENERO	DÍA 2		JUEVES 16 DE ENERO
8:30 A 9:00		REGISTRO	8:30 A 9:00		REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00		<ul style="list-style-type: none"> Introducción y reglas de trabajo. Cómo la personalidad afecta las presentaciones. 	SESIÓN 5 9:00 A 11:00		<ul style="list-style-type: none"> El momento de la verdad: La presentación. ¿Cómo prepararme para presentar? Tips para presentar.
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 2 11:20 A 13:00		<ul style="list-style-type: none"> ¿Por qué estoy presentando? ¿Qué me apasiona de este tema? Los distintos tipos de presentaciones y cuándo usar cada una. 	SESIÓN 6 11:20 A 13:00		<ul style="list-style-type: none"> Preparación de las presentaciones individuales. Comienzo de la práctica.
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH			
SESIÓN 3 14:10 A 15:45		<ul style="list-style-type: none"> ¿Quién es mi audiencia? ¿Qué historia quiero contar? Práctica de storyboarding. 	SESIÓN 7 14:10 A 15:45		<ul style="list-style-type: none"> Continuación de la práctica.
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 4 16:00 A 17:30		<ul style="list-style-type: none"> Modelo de empatía. Identificación de las emociones en el rostro. Modelo de las 7 emociones básicas y microexpresiones del rostro. Dinámica: Simulador de microexpresiones. 	SESIÓN 8 16:00 A 17:30		<ul style="list-style-type: none"> Trabajo con los videos grupales realizados. Rescate conceptual y ajuste de técnicas. Claves de la influencia positiva.

PROFESOR

PABLO GIMÉNEZ



- Más de 20 años de experiencia trabajando en empresas multinacionales y startups. Comenzó su carrera como consultor con Booz Allen & Hamilton.
- Trabajó como responsable del fondo de inversiones de Intel Capital para el Cono Sur de Latinoamérica.
- Trabajó en la industria farmacéutica, primero como director de consultoría para el Cono Sur con IMS Health, y luego, como director de desarrollo de negocios para Genomma Lab y Recalcine (Abbott Pharmaceuticals).
- Fue ayudante de la cátedra comunicaciones gerenciales en el MIT - Sloan School of Management.
- Durante los últimos 17 años ha dictado la tesis de nuevos negocios en el Executive M.B.A. de la Universidad Adolfo Ibáñez en Chile.
- En la actualidad, Pablo se dedica a realizar talleres y seminarios de liderazgo para grandes corporaciones y realiza coaching individual y grupal a ejecutivos de estas empresas.

CONFERENCISTA INTERNACIONAL:

Ha dictado seminarios para distintos niveles gerenciales en grandes empresas, incluyendo Walmart, UNICEF, Mercado Libre, Credicorp y Harman, en América, Europa, África y Asia.

ACTIVIDAD ACÁDEMICA:

- Profesor de la Tesis de Nuevos Negocios en el Executive M.B.A. de la Universidad Adolfo Ibáñez.
- Ayudante de Profesor de Comunicaciones Gerenciales en el MIT - Sloan School of Management.
- Profesor de Nuevos Negocios en la Universidad Católica de Chile.
- Profesor de Nuevos Negocios en el M.B.A. de la Universidad Católica Argentina.
- Profesor de Cultura Organizacional en el Instituto de Capacitación Profesional.
- Facilitador Senior del Center for Creative Leadership.

LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE INTRODUCTORIA, DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN TU EMPRESA.

Inspiring Your Full Potential

PROGRAMAS IN-COMPANY

Nuestros **In-Company** son programas cerrados, personalizados y pensados especialmente para cubrir las necesidades de tu empresa y **desarrollar todo el potencial de tus trabajadores**. Estos programas pueden ser realizados en sus propias dependencias o en alguno de nuestros hoteles asociados.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidera de manera efectiva a tu equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.

- Chip Generacional
- Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplía tus puntos de contacto y potencia tus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmite y desarrolla habilidades blandas en tu equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
- Liderazgo



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubre cómo optimizar la gestión de tus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

- Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO **LOS MEJORES PROGRAMAS** PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

INFORMACIÓN GENERAL

15 - 16 | ENERO | 2020



PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES
Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO
Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



24 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21,6 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTE POR VALORES
PREFERENCIALES

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTE A TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN **HIGH PERFORMANCE TEAM**



Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

APOYAN:



2 días de *networking* con ejecutivos del más alto nivel.



www.seminarium.com



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)