



OPEN
TRAINING

PRESENTACIONES EFECTIVAS

- Exponga de Manera Concisa, Directa y Poderosa -

10/11 | JUNIO
CHILE

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

PROGRAMA

PRESENTACIONES EFECTIVAS

DÍA 1	LUNES 10 DE JUNIO	DÍA 2	MARTES 11 DE JUNIO
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">• Bienvenida.• Estilos de personalidades.	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none">• Bienvenida.• Uso del Power Point.• Tips para responder preguntas difíciles.• Consejos para prepararse.• Consejos para presentar.
11:00 A 11:20	COFFEE & NETWORKING BREAK		
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none">• Características del storytelling.	SESIÓN 6 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none">• Presentaciones en mesas.
13:00 A 14:10	NETWORKING LUNCH		
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none">• 4 tipos de historias para los negocios.	SESIÓN 7 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none">• Presentaciones en plenario.
15:45 A 16:00	COFFEE & NETWORKING BREAK		
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none">• Uso del lenguaje corporal.	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none">• Próximos pasos.• Cierre y despedida.

Programa sujeto a cambios

DOCENTE

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, MercadoLibre, 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 Ibañez.
- 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 SU EMPRESA.



*Inspiring Your
Full Potential*

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



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su 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

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su 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

Descubra cómo optimizar la gestión de sus 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

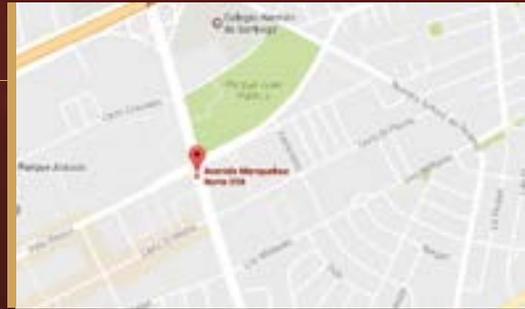
10 y 11 de Junio 2019



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



ESTACIONAMIENTO LIBERADO
Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23,5 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



*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.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimize el rendimiento de sus 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.

Incremente el ROI sobre sus 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)