

EXECUTIVE
TRAINING

PRESENTACIONES EFECTIVAS

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

18 y 19 MARZO

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

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

PRESENTACIONES EFECTIVAS

DÍA 1		MIÉRCOLES 18 DE MARZO	DÍA 2		MIÉRCOLES 19 DE MARZO
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. 	

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

18 y 19 de Marzo 2020



HOTEL DOUBLE TREE BY HILTON PARQUE 93

Carrera 11B no. 96-59 Bogota, Colombia



ESTACIONAMIENTO CORTESÍA

Sujeto a disponibilidad



VALOR INDIVIDUAL



PRE VENTA
HASTA EL 28 DE FEBRERO 2020

USD 808

PRECIO DE LISTA

USD 850

VALOR GRUPAL
(3 A 5 PERSONAS)



PRE VENTA
HASTA EL 28 DE FEBRERO 2020

USD 765

PRECIO DE LISTA

USD 727

Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD

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.



HIGH PERFORMANCE TEAM

HOTEL DOUBLE TREE BY HILTON PARQUE 93

Tarifa Preferencial Seminarium
Carrera 11B no. 96-59 Bogota, Bogotá,
Cundinamarca, Colombia

Medios de Pago



Patrocinadores



allá vamos

Apoyan



EL ESPECTADOR



www.seminarium.com



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



[/seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)



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