

# Guía para asegurar éxito en las Presentaciones Profesionales en Público - PPP

Preparado por José L. Barletta. M.S.  
Presidente de Barnews Research Group y de Miami Oportunidad  
VP Softlanding Global Net, Director de la AACC  
Presidente del Comité de Tecnología de CAMACOL  
Director Ejecutivo de la Oficina de AICO en los EEUU



## Introducción

Como parte de las actividades desarrolladas por el Comité de Tecnología de CAMACOL y en especial con el apoyo dado por el mismo a la iniciativa de la FIU de dictar Webinars semanales con temas innovativos de avanzada y con la participación de reconocidos conferencistas, en una reunión que llevamos a cabo con Joe Chi, Presidente de CAMACOL, Italo Torrese su Vicepresidente y Patricia Arias, Directora Ejecutiva, se habló de la importancia de preparar unas guías para darle a estos eventos una mayor trascendencia y hacer un aporte para los expositores y todos los miembros de nuestra cámara para ayudarlos a que sus presentaciones puedan tener un mayor impacto.



tener un mayor impacto.

También se sumó a esta iniciativa todo el equipo de Softlanding Global Net, grupo que se encarga de ayudar a crear los “Flyers” de las distintas presentaciones y difundirlos junto con CAMACOL. Además, Softlanding tiene una presencia activa como parte del dictado de uno de sus seminarios titulado: **Los 7 pasos para hacer negocios en los EE.UU.**

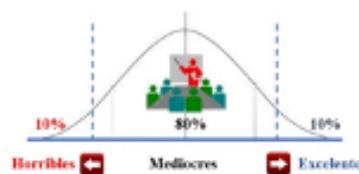
Los Webinars organizados por FIU en conjunto con CAMACOL y el apoyo de todo el equipo directivo de Softlanding fueron los ejemplos que se usaron como modelos de presentaciones, excelencia en los temas, control de



audiencia, manejo de tiempos, su difusión, organización en general y en especial la moderación que estuvo a cargo del Dr. Jorge Zumaeta y responsable del programa de Continuing Education de su universidad.

## Antecedentes

Al hablar de presentaciones se debe tener en cuenta que, en estos días, según información de Microsoft, se llevan a cabo unos 300 millones de ellas diariamente y como se representa en esta curva de Gauss, sólo el 10% tienen el nivel de excelencia y esto provoca una gran cantidad de pérdidas de millones de dólares por el tiempo que le dedica la audiencia a las mismas.



Otro 10% de estas presentaciones son de muy bajo nivel, por fallas técnicas, por falta de preparación o por presentar un tema que no estaba dentro

de las prioridades de la audiencia y el resto o sea un 80 % son consideradas mediocres.

*El número 7 encerró un halo de misterio a nivel mundial y no dudo que cuando deseamos llevar a cabo una presentación exitosa y la vinculamos con las tres “PPP” – Presentaciones Profesionales en Público, son precisamente 7 los pasos que se recomiendan dar para lograrlo.*

Siempre nos hablaron de que para Pitágoras el 7 era “el número perfecto”, también Dante Alighieri lo usaba en la mayoría de sus obras y en la Biblia se lo nombra con gran frecuencia. Podemos decir que desde las siete maravillas hasta



a los siete pecados capitales y finalmente los 7 hábitos de Steve Covey, quedó demostrado que este es un número que tiene poder en sí mismo.

El número 7 es considerado mágico porque se compone del sagrado número 3 y del terrenal número 4 estableciendo, así, un puente entre el cielo y la tierra y la experiencia muestra que se pone también de manifiesto cuando nos encontramos listos para llevar a cabo una presentación.



Esta nota ha sido pensada para tratar de ayudar al presentador para que el mismo se sienta confiado de llegar a estar en un nivel de excelencia.

## La Guía

Ahora entrando más en tema presentamos como parte de nuestra guía, los 7 pasos a considerar para lograr el éxito al hablar en público:

1. Conocer al detalle la audiencia y considerarse parte de ella.
2. Ensayar al máximo la presentación y estudiar las ayudas disponibles.
3. Utilizar buen material de apoyo. Nunca descuidar la regla 10-20-30.
4. Comenzar la presentación con una historia bien atractiva.
5. Usar metáforas como figuras retóricas y atractivas.
6. Memorizar algunos puntos bien concretos y atractivos.
7. Lograr un cierre bien definido y contundente.

A continuación pasamos a describir cada uno de estos 7 puntos:

### 1. Conocer al detalle la audiencia y considerarse parte de ella.

Todos sabemos que esta tan anhelada atención total de la audiencia no es fácil de lograr pero sin duda el primer paso es hacer un esfuerzo por llegar a conocerlos, tratar de entender sus preocupaciones, sus dudas, y si

es posible tratar de dialogar con algunos de ellos antes de iniciar el evento, para que luego se vea facilitada la interacción tan necesaria para que se logre un gran impacto.

Evitar siempre dirigir la presentación para una sola persona o una parte de la audiencia. El secreto es que todos piensen y sientan que esta charla es dirigida para cada uno de ellos y es importante usar el contacto de los ojos para que en todo momento se recorra el auditorio en pleno sin dejar de atender ningún rincón y que se aprecie que se ha creado una verdadera ligazón entre expositor y audiencia. Para lograr esto es clave conocer al público y sentirse parte de él.

Al preparar la presentación es importante que quede bien claro a quién se dirige la misma, que es lo que ellos esperan y cuanto más se identifique el expositor con los participantes, mayor será la influencia que se logre.

No dejar de ponerse en el lugar de los participantes y pensar qué conceptos pueden ser los que logren un mayor impacto en ellos y de qué forma se pueden presentar para que la atención se encuentre en el máximo nivel.

En esta imagen se presentan los tres elementos claves que hay que lograr en una buena presentación, y es la de hacer pensar al participante, hacerlo sentir que de alguna forma es parte o se relaciona con el tema y la tercera, más difícil e importante, lograr que se motive al máximo.



Tener en cuenta siempre uno de los hábitos de Steve Covey para tener un éxito asegurado en toda presentación, que dice: "Primero trata de entender para luego ser entendido" y esto es clave tener para elaborar cada uno de los mensaje a ser presentados.

### 2. Ensayar al máximo la presentación y estudiar ayudas disponibles

No hace falta aclarar la importancia que tiene el ensayar la presentación en todos los niveles posibles, ya que para cautivar a la audiencia, uno debe mostrarse muy seguro de su conocimiento sobre el tema.

La palabra clave es "Credibilidad" y eso es lo que se tiene que lograr. Para hacer esos ensayos, el conocimiento del lugar es clave, la posición del conferencista, las ayudas con que cuenta, las pantallas, la forma de manejar las imágenes, el sonido, la luz, posibles alternativas de micrófonos, moderador, los ruidos y todo lo que tenga

que ver con la forma de lograr el mejor impacto posible.

### 3. Utilizar buen material de apoyo. Nunca descuidar la regla 10-20-30.

La experiencia muestra que una presentación con la ayuda de imágenes o dispositivos permite a los participantes asimilar mucho mejor la información.

Existen varias herramientas para armar todo el material de apoyo y una de las más difundidas es el Power Point aunque también se usa con gran frecuencia Prezi. En esta imagen se presentan las más difundidas en el mercado.

*En cuanto a la regla “10-20-30”, ya mencionada, la que fue creada por Guy Kawasaki, que es el Jefe Evangelista de Canva y creador del Postcast. En su experiencia Guy asegura que si se usa una presentación por ejemplo a través de Power Point es importante para darle gran dinamismo a su exposición, no usar más de 10 diapositivas, no sobrepasar los 20 minutos de duración y en especial usar transparencias donde las letras (Fonts) tengan por lo menos un tamaño de 30 puntos.*

El no cumplir con este último punto es uno de los problemas más comunes. Cuando se explican temas un poco más profundo, puede ser que se dupliquen los dos números de esta regla, mientras que el último no se modifica.



### 4. Comenzar la presentación con una historia bien atractiva

El lograr presentar algún tipo de relato a manera de historia puede resultar una forma muy eficaz para lograr un mayor interés de toda la audiencia, aunque se corre el riesgo que la misma cree falsas expectativas y al final el desenlace no sea como se lo imaginaba.

Dentro de lo posible la historia seleccionada tiene que de alguna forma despertar gran interés y con un cierto grado incertidumbre y de suspenso. Lo ideal es que la audiencia se identifique de alguna manera con esta historia, espere el desenlace y es clave manejar los tiempos hasta antes de presentar el final de la misma.

### 5. Usar Metáforas como figuras retóricas atractivas.

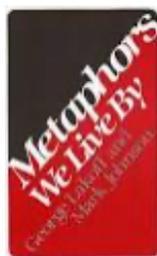
Este punto, es clave para lograr éxito en las presentaciones ya que es sabido que el uso de las figuras metafóricas ayudan a un público escéptico o apático a aceptar mejor una idea o concepto transmitido. Permite una simple conexión entre un nuevo concepto con algo

que puede ser un objeto que normalmente el auditorio ya conoce y es ahí donde se produce un clic que pone en acción más atención.

*Según Wikimedia “Metáfora” es una figura retórica para hacer una comparación implícita entre dos cosas diferentes que en realidad tienen algo importante en común.*



En todos mis años de experiencia como expositor pude usar las metáforas como verdaderos puentes significativos en gran parte de mis intervenciones y en una oportunidad al terminar una presentación en Londres, como Director del Wireless Communication Association - WCA y Director para Iberoamérica de la Internet Society, un experimentado ejecutivo parte de la audiencia de medios pidió la palabra y expresó que mi presentación había sido como una sinfonía que él no deseaba que terminara, y ese fue un gran ejemplo del uso de una metáfora y un especial regalo para mí, en especial porque en esa oportunidad estaba con mi jefe, el Presidente de la WCA.



En el libro “Metaphors We Live By” publicado a principio del 1980, por George Lakoff y Mark Johnson, los autores explican que la metáfora es una herramienta que permite a los expositores usar lo que saben sobre sus experiencias directas para explicar ideas más complejas.

Piense en una metáfora como una conexión o un puente entre lo nuevo y lo familiar. Esta conexión proporciona una nueva perspectiva y un nuevo significado que puede persuadir a una audiencia a reconsiderar su actitud escéptica o apática.

Cuando se entregan con éxito, las metáforas pueden mejorar el mensaje de su discurso e impactar a su audiencia de infinitas maneras. Nosotros tenemos que tratar que la audiencia convierta la metáfora en el vehículo por el cual aplicará su mensaje a su propia vida. Las metáforas tienen los medios para hacer que su mensaje sea más persuasivo, poderoso y memorable.

Aristóteles dijo: “Lo que nos permite hacer una diferencia es el hecho de haber dominado la metáfora” y el filósofo y escritor español José Ortega y Gasset agregó: “La metáfora es probablemente el poder más fértil que posee el hombre”.

Las metáforas proporcionan un marco de referencia para ayudar a explicar con un mayor impacto nuevos conceptos o ideas. Es importante ver una metáfora como una conexión o un puente entre lo nuevo y lo familiar.

Su uso es una de las herramientas más sofisticadas con que cuenta el expositor y al presentar las mismas a través de ciertas figuras retóricas que permiten relacionar términos reales con algunos imaginarios, despiertan gran interés y además demuestran una gran dominio cultural del expositor.

Cuando digo que los cambios tecnológicos que estamos viviendo estos días, son tan drásticos que transforman los escenarios de negocios en pequeños infiernos, estoy en ese caso usando una metáfora.

El impacto de la Pandemia en la que estamos como resultado del COVID 19, transformó nuestras vidas en un suplicio y nos hizo perder ciertos cánones de libertad a los que estábamos acostumbrados.

Debemos aprovechar estos días en que nos sentimos custodiados bajo una gran lupa gubernamental, para tratar de reinventarnos para estar mejor preparados para la “Nueva Nueva Normalidad”.



En Softlanding Global usamos el pensamiento metafórico para explicar las posibilidades que brindamos a través de nuestros servicios, nuestros paquetes y nuestra red de contactos. Afirmamos normalmente:

“Cuando todo nuestro equipo se reúne para hacer planes y estudiar escenarios y oportunidades de negocios y cuando llevamos a cabo Misiones Comerciales, hacemos presentaciones o realizamos propuestas, estamos ofreciendo esperanzas y caminos para lograr el éxito deseado.”

Nuestra plataforma tiene una serie de vehículos imaginarios que permiten conducir a nuestros clientes por el camino del éxito para cumplir su Visión, Misión así como también sus Objetivos.”

Para nosotros los “**Business Plans**” que realizamos como parte de nuestros servicios, representan el vehículo que va a permitir transitar el camino del éxito. Metáfora presentada por el suscrito en el evento “Summit” organizado con Google en la Ciudad de Miami a fines del 2019.

## 6. Memorizar algunos puntos bien concretos y atractivos.

En toda presentación donde nos ayudamos con ciertas imágenes siempre es conveniente memorizar algunas cifras o mensajes claros que las complementen y eso ayuda a demostrar un mayor dominio del tema y por ende brinda una mayor credibilidad entre los participantes.

Conocer el discurso a la perfección genera credibilidad. Es muy importante tener en cuenta que la vacilación siempre juega en contra a la hora de persuadir. Leer no sólo distraerá a los oyentes, sino que transmitirá la sensación de que uno no entiende su propio mensaje.

Es importante tener en cuenta que ciertas investigaciones indican que causamos impactos positivos o negativos cuando nos comunicamos y esta es la relación que marca una medida de esta situación:

55% por lo que hablamos,  
38% por el tono de voz;  
07% por el contenido

## 7. Lograr un cierre bien definido y contundente.

Es importante que al finalizar tu exposición, el mensaje principal quede bien claro así como los objetivos fijados para el desarrollo del mismo. De alguna manera la mejor forma de lograr un fuerte aplauso final es poner de manifiesto que se cumplieron con los objetivos fijados al comienzo y que los mismos hayan estado siempre presentes en la mente de todos los participantes. Ellos tienen que sentir que le sacaron provecho al tiempo dedicado a este evento.

Normalmente los participantes desean tomar nota de las partes que consideran más sustantivas para ellos, o de alguna forma acceder a la presentación completa y hay que adelantarse a esta situación e informar donde va a estar disponible la misma.

Siempre es conveniente dejar las puertas abiertas para estar a disposición de atender futuras consultas para todos aquellos que desean de alguna forma interiorizarse mas o acceder a mas detalles sobre los temas presentados.

Una vez preparada la presentación y al llegar la hora de llevarla a cabo lo más importante es relajarse al máximo, respirar profundo y tomar la misma como un desafío y como una oportunidad de causar un gran impacto y haciendo pasar un momento agradable a todos los que han confiado en el tema, en el expositor y los organizadores.

## Conclusiones.

Para Softlanding Global ese número mágico le permitió crear un enfoque disruptivo en el comportamiento de



su plataforma que son precisamente los 7 pasos para hacer negocios en los EE. UU., metodología que se ha difundido en forma notable no solo en países de Latinoamérica, sino también en algunos Europa y Asia.

Dentro de los eventos realizados que más han impactado a la audiencia y que tuvieron una gran receptividad,

no puedo dejar de mencionar el que organizamos con Vicente Pimienta, Google Digital Coach del área de Miami con el auspicio de CAMACOL y Google. Se logró un increíble nivel de audiencia, testimonios e impacto. Ese mismo tema se dio a fines del 2019 en Buenos Aires, Argentina en la CAC (Cámara Argentina de Comercio y Servicios) en el que se registraron más de 500 participantes; todo un récord según sus autoridades y los asistentes colmaron su maravilloso auditorium, quedándose todos hasta último momento.

También como Director de la Oficina Iberoamericana de la Internet Society – ISOC y en pleno nacimiento de la Internet a principio de la década del noventa, los eventos atraían más de 2000 personas y durante tres años, me tocó jugar el rol de organizador y expositor en más de 20 países.



En esta imagen se presentaron algunos de los eventos realizados con la FIU y CAMACOL, en momento en que todo se había transformado en "Virtual" por causa de la pandemia que nos ha tocado afrontar.