

## ESTRATEGIA, DIRECCION Y LIDERAZGO

### PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

#### DESCRIPCIÓN GENERAL

Al terminar el curso el participante conocerá los principios para realizar presentaciones efectivas y estará en capacidad de aplicar diversas herramientas que le permitan mejorar su comunicación.

#### DIRIGIDO A

Profesionales que deseen elevar la efectividad de sus presentaciones ante diversos públicos a los que desean informar o persuadir

#### OBJETIVOS

##### Objetivo general

Proporcionar a los participantes las técnicas que le permitirán realizar presentaciones de alto impacto para distintos tipos de audiencia.

##### Objetivos específicos

Al término del curso el participante estará en condiciones de:

- Aplicar técnicas para preparar presentaciones en público.
- Aplicar técnicas para captar la atención de la audiencia.
- Aplicar técnicas para el mejor uso de la voz y el lenguaje corporal.
- Aplicar técnicas para preparar y potenciar la efectividad de sus presentaciones en público.

#### TEMARIO

- Filmación personal - autoevaluación
  - La comunicación.
    - Importancia del lenguaje corporal, uso de la voz
    - Visual, auditivo, cinestésico
    - Factores que afectan la comunicación.
    - Secretos del buen comunicador
- La preparación.
- Importancia de la preparación.
- Definición del objetivo de la presentación.
- Uso de herramientas para entender al auditorio.
- Uso de herramientas para movilizar los conocimientos sobre el tema de la presentación.
- Los pecados capitales en las presentaciones
- Ejercicios para el manejo del lenguaje corporal y la voz
  
- Estructuración de la presentación.
- Tipos de presentaciones.
- Estructuras para cada tipo de presentación.
- Como persuadir.
- Ejercicios para preparar presentaciones persuasivas
  
- Preparación de diapositivas
- Enriqueciendo la presentación.
- Uso de analogías, alegorías, metáforas.
- Ejercicios de presentaciones en público

- Como lograr el impacto al inicio de la presentación
- Como lograr el impacto al final de la presentación.
- Ejercicios de presentaciones en público
  
- Manejo del Estrés
- El uso del espacio.
- El uso de la voz
  
- Auto - evaluación.

**EXPOSITOR: LEOVIGILDO PEREYRA GRAHAM**

Dr.(c) en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. DBA (c) of Business Administration, Maastricht School of Management, Holanda. Master of Philosophy, Maastricht School of Management, Holanda. Magíster en Marketing, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.. Ingeniero Industrial, Universidad de Lima, Perú. PADE de Administración, ESAN, Perú.

En relación con su desempeño profesional, ha sido Director de Marketing y Ventas de CENTRUM Católica; Gerente de Ventas de la Escuela de Empresa de la UPC; Gerente de Marketing y Ventas de CIBERTEC; Gerente de Planta de PROLANSA, empresa del grupo ARMCO.

Actualmente es Consultor y Profesor en las Áreas Académicas de Estrategia y Liderazgo y de Marketing y Ventas en CENTRUM Católica Business School.

**DURACION: 24 HORAS**

**DÍA: MIERCOLES**