

Presentación Efectiva, 12 Puntos

Básicos

Qué vamos a Presentar

- Es necesario conocer muy bien, el P/S que presentaremos para que no haya pregunta sin respuesta profesional correcta y oportuna

Porqué vamos a Presentar

- Porque deseamos vender nuestro Producto y/o Servicio, en las mejores condiciones posibles

Nuestra Presencia

- Nuestro auto-concepto se empieza a formar con indumentaria, pulcritud, personalidad y seguridad. Los tonos de gris y azul son favorables.

A quién vamos a Presentar

- Conocer la profesión, gustos, hobbies etc, de nuestro interlocutor puede darnos una información muy valiosa

A qué hora Presentaremos

- La hora es una variable importantísima. Si es posible, nosotros pongamos la hora en que vamos a presentar

Cómo debemos Comunicarnos

- Cuidemos el mensaje y nuestra voz. Recordemos que lo importante en la comunicación es el Receptor

Donde debemos Presentar

El lugar tiene mucho que ver en el éxito de la presentación. La escenografía, es una ventaja adicional

Cuanto vamos a Presentar

-La cantidad de Información que vamos a dar, debe ser la justa., ni poca, ni mucha, simplemente la necesaria

Cómo vamos a Presentar

- De manera agradable, práctica y entusiasta. Con mucha empatía, paciencia, cordialidad, orden y entusiasmo

Cuando vamos a Presentar

- Lunes y viernes no son días buenos. Mar, Mie y Jue. Son buenos. No en quincena. No antes de vacaciones. No en Dic. 2da.Q

Con qué vamos a Presentar

- Tengamos a la mano, los implementos y las herramientas necesarias y congruentes para fortalecer nuestra Presentación

Otros TIPS

-20 Min. Como máximo.. La mejor, dura entre 7 y 10 Min.
-No nos salgamos del objetivo previsto,
- La presentación debe ser de agradable percepción, con efecto recordatorio y que construya una imagen favorable, de nuestro Producto y/o Servicio
- Repitamos lo importante