

¿Cómo hacer presentaciones como Steve Jobs?



Diez elementos a tomar en cuenta para realizar presentaciones exitosas

Side by Side – PPT on line

- ❑ He versionado a mi gusto el artículo “Deliver a Presentation like Steve Jobs” de Carmine Gallo (www.businessweek.com). Gallo, hace un análisis sobre el éxito de Steve Jobs en sus presentaciones y menciona 10 elementos de uso recurrente por Jobs para deslumbrar a su audiencia
- ❑ La estética de esta presentación la he realizado inspirada en la simplicidad y elegancia de Steve Jobs y otro poco de cosecha propia. El nivel de dominio requerido de power point es básico



10 consideraciones importantes para una presentación deslumbrante:

- ➔ Establezca el tema
- ➔ Demuestra Entusiasmo
- ➔ Proporciona un esbozo de lo que vamos a ver
- ➔ Contextualiza los números
- ➔ Crea un momento inolvidable
- ➔ Crear diapositivas visuales
- ➔ Da un espectáculo
- ➔ Mantén la tranquilidad ante contratiempos
- ➔ Vende beneficios
- ➔ Ensayar, ensayar y seguir ensayando...

Establezca el tema

- Identifica el tema y exprésalo de forma impactante, en forma aseverativa, que ayude a introducir a la audiencia en la atmósfera que queremos darle a la presentación



iPhone

Apple reinvents the phone

No es lo mismo decir:
*"Hoy Apple presenta
el iPhone"*

Que:
*"Hoy Apple reinventa
el teléfono"*

Demuestra Entusiasmo

- ❑ Expresa pasión por tu equipo y por tus resultados. Jobs utiliza palabras como "extraordinario", "sorprendente" y "cool".
- ❑ Inyecta tu propia personalidad a la presentación. Si no eres capaz de entusiasmar por tu propia propuesta no esperes que el resto lo haga



Proporciona una línea de puntos, un esbozo de lo que vamos a ver

- ❑ Cuatro o cinco puntos esenciales, pensar en la audiencia y en lo que nos interesa que retengan de nuestra presentación
- ❑ Jobs, va repitiendo estos mismos puntos básicos durante toda su presentación. Cada capítulo o punto debería desvelarnos algo nuevo de forma escalonada y coherente



Contextualiza los números

- ❑ Medita en el tipo de gráfico que va a representar mejor la información. Traducir los datos en beneficios y crecimiento. Usa tus resultados de forma inteligente
- ❑ Cuando Jobs anuncio que habían vendido 4 millones de iPhones añadio "Eso es 20,000 iPhones cada día en promedio" y procedió a decir lo que significaba eso en el mercado mundial. Explica los números de manera más cualitativa



Crea un momento inolvidable

- ❑ Encamina la presentación hacia un momento memorable, una situación impactante, algo que tu audiencia recuerde



Crea un momento inolvidable

- ❑ Por ejemplo, Jobs sacó un modelo de MacBook Air de un sobre de manila para demostrar lo delgada que era

Este simple
gesto despertó
aclamaciones
de la
audiencia



Crear diapositivas visuales

- ❑ Expresar la información de forma visual, no avasalles con demasiado texto
- ❑ Implicate, transmite beneficios, transmite emociones ... no toda la información es relevante, sintetiza y se concreto. Apóyate en imágenes



Da un espectáculo

- ❑ Jobs, no se limita a trasladar la información, además da espectáculo. Sorprende a su audiencia con videos, invitados de prestigio, pruebas de producto, ...
- ❑ Los intervalos con videos o anuncios también deja “descansar” a la audiencia para retomar la exposición con mayor atención



Mantén la tranquilidad ante contratiempos

- ❑ Ante posibles contingencias mantén la calma, diviértete y evita dramatizar ante los fallos, la improvisación es una muestra de personalidad, habilidad y talento
- ❑ De todas formas, siempre que uses algún tipo de herramienta tecnológica ten a mano una solución posible por si va mal



Vende beneficios

- ❑ La mayoría describe características de sus productos, Steve Jobs vende beneficios

A photograph of Steve Jobs on a stage, wearing his signature black turtleneck and jeans, gesturing towards a large screen. The screen displays the App Store icon (a blue rounded square with a white circle and two crossed pencils) on the left. To the right of the icon, the following text is displayed in white:

Developer picks price
70% of revenues → developer
No credit card fees
No hosting fees
No marketing fees

- ❑ Piensa cual es el valor añadido de tu producto o servicio ¿Cómo nos beneficia su uso? Trasladar los beneficios al día a día de los consumidores

Ensayar, ensayar y seguir ensayando...

- ❑ Algunos dicen que es mejor ser espontáneo, yo no soy de ese tipo, creo que solo la práctica nos acercara a la perfección, y nos aporta seguridad en nuestro tema
- ❑ Según dicen, Jobs pasa horas ensayando sus presentaciones, coordinando las imágenes, videos, texto en su exposición, ganando en impacto



Side by Side – PPT on line



En Side by Side, nos dedicamos a realizar todo tipo de presentaciones en power point para todo tipo de clientes. Adicionalmente, diseñamos elementos de imagen corporativa (logotipos, isotipos, brochure), publicidad impresa (trípticos, carteles, tarjetas, warholizaciones), material para hostelería, entre otros.

Para conocer más sobre nuestro trabajo solicita nuestro dossier. Si desea conocernos mas los invitamos a visitar nuestro BLOG:

<http://powerpointpresentaciones.blogspot.com/>

En SLIDESHARE estamos en:

<http://www.slideshare.net/Presentacionesywebs>

SIDE
BUT
SIDE