



Competencias que se cubren:

### Categorías de Competencias Primarias:

- **Influencia—**  
Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.
- **Comunicaciones—**  
Mejora las habilidades individuales y de las empresas a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información orales y escritas.

### Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Liderazgo—**  
Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios. Es capaz de incorporar la cooperación voluntaria de otros, explotando sus mayores habilidades y capacidades, para lograr los resultados deseados.
- **Orientación a Resultados—**  
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.
- **Habilidades Interpersonales—**  
Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas de confianza y respeto dentro y fuera de la empresa.

# Presentar para Persuadir

## RESUMEN

La mayoría de los profesionales de negocios dan presentaciones para persuadir, tanto formal como informalmente. Usted se encuentra en situaciones donde, como profesional de negocios, su meta es persuadir a su audiencia a tomar acción. Muchos individuos subestiman la cantidad de tiempo que pasan en presentaciones persuasivas. Una de las metas de este módulo es ayudar a todos los participantes para que vean qué tan seguido están persuadiendo a otros a tomar acción. Su capacidad de ser persuasivo en presentaciones formales e informales puede ser un factor significativo a la hora de expandir sus oportunidades de carrera en gerencia, ventas, u otras posiciones de liderazgo dentro de la empresa.

## CONTEXTO

Una de las presentaciones de negocios más comunes es la presentación para persuadir. Desde vendedores persuadiendo clientes hasta directores persuadiendo colaboradores, muchos profesionales de negocios se encuentran en la situación de tratar de persuadir a sus oyentes a que tomen acción.

Este módulo trata los desafíos en este tipo de presentaciones. Utiliza el proceso de ponerse en la situación de sus oyentes para ver su punto de vista. Revisa la importancia de hacer su mensaje claro, conciso, y fácil de comprender. Veremos maneras en las que podemos usar la evidencia para que nuestras presentaciones sean más persuasivas. Aprenderemos a incorporar los tres elementos de un presentador persuasivo: Ganar el derecho de hablar sobre el tema, estar emocionado sobre nuestro tema, y estar deseoso por compartir la importancia de nuestro mensaje con los oyentes.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Seguir una estructura probada para persuadir
- Aplicar el poder de la evidencia
- Demostrar el acróstico SED para convencer a los oyentes
- Planificar para una presentación persuasiva