



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

• **Comunicaciones—**
Mejora las habilidades individuales y de las empresas a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información orales y escritas.

• **Pensamiento Creativo—**
Incorporar ideas existentes y nuevas para resolver asuntos y capitalizar oportunidades.

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.

• **Resolución de Conflictos—**
Reúne a las personas que han sido separadas por sus diferencias.

• **Toma de Decisiones—**
Obtener y comprender los hechos, los riesgos, y priorizar objetivamente las alternativas que dan como resultado una acción decisiva.

Presentar para Ganar Participación

RESUMEN

Muchas presentaciones de negocios hoy en día, no se tratan tanto de hablar y presentar, sino de escuchar y ganar participación. Mientras el alcance de su responsabilidad aumenta, como así también su número de clientes, proveedores, y miembros de su equipo, usted depende más y más de su capacidad de hacer que sus compañeros de equipo intercambien libremente su conocimiento, ideas, experiencias y opiniones.

CONTEXTO

Una de las presentaciones de negocios más comunes y críticas es la presentación para ganar participación. En lugar de ser una entrega de información de una vía, esta presentación busca la colaboración de los participantes, y confía en obtener resultados positivos para seguir adelante con los procesos. Por su naturaleza, este tipo de presentación requiere flexibilidad por parte del presentador, y una buena predisposición para permitir que el proceso se despliegue sin dominar la discusión con sus propias opiniones.

Este módulo examina el rol del facilitador para obtener ideas y opiniones y hacerlas públicas. Aprenderemos una estructura que nos permitirá, como facilitadores, permanecer en control, seguir con la presentación, y alentar las discusiones relevantes. Veremos de qué manera la planificación cuidadosa y la preparación pueden hacer que este tipo de presentaciones sean eficientes y productivas. Consideraremos el lado humano de la presentación para ganar participación, incluyendo los principios de facilitación sobre ganarse el respeto y la colaboración de sus oyentes.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Planificar y preparar presentaciones para ganar participación
- Estructurar presentaciones para obtener resultados lógicos y productivos
- Comprometer a los participantes a intercambiar ideas y opiniones
- Facilitar el proceso con eficiencia y respeto