

CURSO EXPRESS

# Presentaciones de alto impacto



📞 994 211 745

✉️ [cecaap@aap.org.pe](mailto:cecaap@aap.org.pe)

🌐 [www.aap.org.pe/capacitacion](http://www.aap.org.pe/capacitacion)

Comunica con fuerza, conecta  
con propósito



## Presentación del curso

Este curso intensivo te brindará las herramientas y técnicas esenciales para crear y ofrecer presentaciones presenciales que cautiven, persuadan e inspiren. Domina la narrativa con presentaciones claras e impactantes, apóyate en diapositivas que refuercen tu mensaje, conecta con tu audiencia transmitiendo confianza y gestiona el entorno presencial para crear una experiencia memorable.



## Objetivo del curso

Fortalecer las competencias de comunicación y presentación de los participantes, brindándoles herramientas prácticas para diseñar, estructurar y exponer presentaciones de alto impacto, logrando transmitir ideas con claridad, seguridad y persuasión ante equipos, jefaturas, áreas internas y clientes.

## Perfil del participante

Profesionales del sector automotriz que buscan fortalecer sus habilidades de comunicación y presentación, incluyendo vendedores, jefes de área, capacitadores, ejecutivos comerciales y cualquier persona que necesite transmitir ideas de forma clara, persuasiva y memorable en entornos presenciales.

## Temario

### Sesión 1

#### La presentación como herramienta de impacto profesional

- ¿Por qué fallan la mayoría de presentaciones?
- Presentar no es informar: es influir

#### Definición del objetivo de la presentación

- ¿Qué quiero que haga, piense o decida mi audiencia?
- Tipos de presentaciones: informativas, persuasivas, ejecutivas, comerciales

#### Conociendo a la audiencia

- Adaptación del mensaje según público (equipo, jefatura, cliente)
- Nivel técnico vs. nivel ejecutivo

#### Estructura de una presentación de alto impacto

- Apertura que conecta
- Desarrollo claro y ordenado
- Cierre con mensaje potente

#### Práctica guiada

- Definición del mensaje central
- Esqueleto inicial de la presentación final

## Sesión 2

### Diseño visual de presentaciones

- Qué mostrar y qué no mostrar
- Uso correcto de texto, imágenes y gráficos
- Errores comunes en diapositivas

### Storytelling aplicado a presentaciones laborales

- Cómo contar una idea de forma clara y memorable
- Uso de ejemplos, datos y casos

### Habilidades de exposición

- Lenguaje corporal y postura
- Uso de la voz y pausas
- Manejo del tiempo

### Seguridad al presentar

- Control de nervios
- Manejo de preguntas y objeciones

### Práctica guiada

- Ensayo parcial de la presentación final
- Ajustes con feedback del facilitador

## Sesión 3

### Presentaciones finales de los participantes

- Duración por participante:  
10 minutos de presentación  
5 minutos de feedback del facilitador

### Feedback estructurado

- Claridad del mensaje
- Diseño visual
- Ejecución y seguridad
- Impacto general

### Cierre del taller

- Principales aprendizajes
- Recomendaciones prácticas para futuras presentaciones
- Compromiso de mejora personal

## Javier Meza

DOCENTE



Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Amplia experiencia en Customer Experience, Marketing, desarrollo comercial y gestión de Contact Center. Ha liderado el diseño de Customer Journey, proyectos NPS, iniciativas de servicio al cliente, segmentación, y el desarrollo de canales digitales y comerciales.