



## Presentaciones comerciales (4h)

### Objetivos

- Aprender a considerar las presentaciones comerciales como un instrumento necesario de trabajo.
- Dar valor a nuestro producto o servicio para conseguir más ventas.
- Diseñar presentaciones con un toque más profesional.
- Mostrar nuestro producto o servicio de una manera diferente pero eficaz.

### Destinatarios

Este curso está diseñado para aquellas personas que quieran aprender a considerar las presentaciones comerciales como un instrumento necesario de trabajo. Además, te muestra cómo vender tu producto de forma más eficaz, aportándole valor y un diseño profesional a tu presentación.

### Duración

4 horas online con una duración de un mes en plataforma.

### Contenidos

COMPETENCIAS	CONTENIDOS
<b>Unidad 1: Presentaciones de impacto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparando la presentación</li> <li>• Manejar el miedo escénico</li> <li>• Dinamizar tu presentación</li> <li>• Distracciones en la presentación</li> <li>• Alternar varios presentadores</li> <li>• Manejo de preguntas en la presentación</li> </ul>
<b>Unidad 2: Las presentaciones comerciales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo hacer una presentación comercial</li> <li>• Cómo conseguir más clientes y más ventas</li> </ul>
<b>Unidad 3: Cómo negociar una venta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poder de negociación</li> <li>• Técnicas de negociación y resolución de conflictos</li> <li>• Manejo de objeciones</li> </ul>
<b>Unidad 4. Diseñar una presentación de calidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programas: Canva</li> <li>• Programas: Prezi</li> <li>• Programas: Sway</li> </ul>