

Cómo poner el broche final a tu presentación: Consejos para las últimas diapositivas



TRUCOS PARA TUS PRESENTACIONES



Has creado la mejor presentación de toda tu vida. Se te ha ocurrido la ponencia más emotiva de todas y solo te queda terminar las últimas diapositivas... **¿Cómo finalizar la presentación por todo lo alto?** Eso suele ser más difícil de lo que crees.

Calma. No es necesario leer la Retórica de Aristóteles para conseguirlo. En este tutorial, te daremos algunos consejos con los que podrás influir en tu público, ya sea para atraer nuevos inversores, captar clientes o enseñar algo a tus alumnos. ¡Serás la estrella! (Y tu producto, servicio o lección, también).

Contenido

1. [Haz un resumen y muestra un pequeño avance](#)
2. [Deja huella en el público: citas textuales](#)
3. [Usa las emociones a tu favor](#)
4. [Involucra al público](#)
5. [Añade una diapositiva de agradecimientos](#)

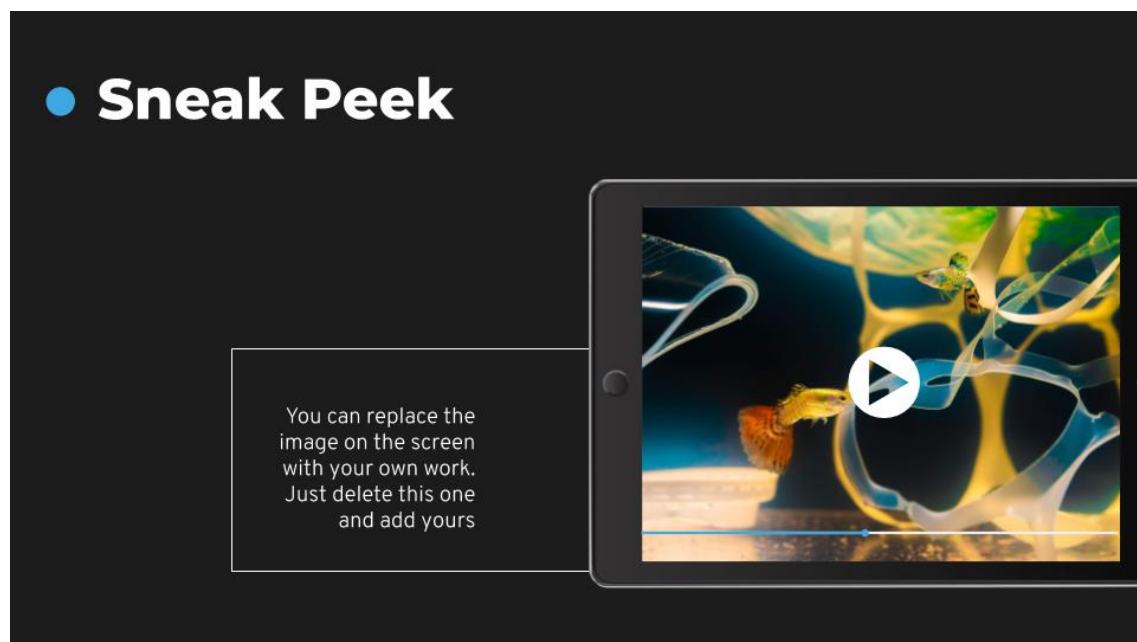
Haz un resumen y muestra un pequeño avance

Antes de dar las gracias y despedirte, conviene que hagas un pequeño resumen de lo que se ha visto en la presentación... además de aportar una última pincelada más.

En este caso, la repetición puede ser buena! Tu público podrá entender la estructura global de tu ponencia, si acaso no lo habían hecho ya. Además, si tenían dudas o no comprendieron una parte en concreto, ahora tendrán la ocasión de encontrar la respuesta.

Antes de hablar de los puntos principales de tu presentación, o justo después de ello, dale a tu público algo que haga que se queden deseosos de saber más sobre tu producto o tu servicio.

¿Y si les ofreces la oportunidad de ver algo antes que nadie?



¡Proporcionar un avance puede ser una buena idea!

Puedes, por ejemplo, añadir un vídeo en el que muestres algunas de las características de tu producto. Hazlo de manera interesante y verás cómo el público se queda boquiabierto.

Deja huella en el público: citas textuales

Es bastante habitual incluir citas en una presentación. Proporcionar la frase perfecta dicha por toda una autoridad en la materia es lo mejor para causar una buena sensación en los espectadores.

Cuando decimos autoridad, nos referimos a alguien que es experto en el tema o a alguien famoso por su obra o sus creaciones.

De igual manera, puedes utilizar la última frase de una película o un libro. ¡Son ideales para sorprender a todos! ¿Has visto *Con faldas y a lo loco*? Lo último que se dice en el largometraje es una de las citas más conocidas del mundo del cine. Cuando Jerry confiesa que es un hombre, Osgood dice: "Bueno, nadie es perfecto".

Atrévete a usar una cita famosa en tu presentación. Elige una que ilustre tu pasión y que evoque buenas sensaciones en el público. Por ejemplo, puedes referirte al esfuerzo o al optimismo: ¡son emociones contagiosas!



Optimism is the faith that
leads to achievement.
Nothing can be done
without hope and
confidence"

—Helen Keller,
American author and
political activist



Añade una cita memorable

¿Ves este ejemplo? Una cita corta, concisa y pronunciada por una persona muy famosa y exitosa.

Usa las emociones a tu favor

Ya has explicado todos los detalles técnicos de tu producto o tu servicio. Ahora, añadamos unos toques de “emotividad” a tu mensaje.

Por supuesto, es un recurso que puedes usar durante toda la presentación, pero utilizarlo al final suele ser mucho más eficaz.

La memoria funciona mejor cuando hay emociones de por medio. Recordamos con más facilidad los momentos de alegría, los momentos de mayor adrenalina y también los momentos en que peor lo hemos pasado, pero no somos capaces de recordar lo que comimos la semana pasada. Eso se debe a que no hay emociones relacionadas con el acto de comer (¡por lo general!).

Veamos la siguiente diapositiva:



Emociona al público con fotografías

Esta imagen evoca una sensación de fuerza, crecimiento personal y autorrealización. ¡Esta niña puede conseguir todo lo que se proponga! La foto es toda una historia relacionada con los sentimientos.

Si haces uso de imágenes como esta, procura que tengan que ver con lo que cuentas. Por ejemplo, puedes hablar de la importancia de la diversidad y de cómo beneficia a la sociedad.

Por cierto, no olvides utilizar pronombres que te incluyan a ti mismo durante tu ponencia: “nosotros”, “nosotras”, “nuestro”, “nuestra”, etcétera. ¡Sé uno más del equipo!

Involucra al público

Si no dejas que el público forme también parte de la presentación, es posible que se distraiga fácilmente.

Ten en cuenta que el fin de tu ponencia es que tus posibles inversores, clientes o alumnos te escuchen. ¡El mensaje es para ellos, no para ti!

¿Qué hacer para involucrarlos? Recuerda que antes te hemos recomendado usar pronombres inclusivos. ¡Pues emplea también pronombres que aludan a ellos! Conseguirás atraer su atención y les harás sentirse partícipes.

Bueno, lingüísticamente hablando, es un buen consejo, pero... ¿qué más se puede hacer?

Puedes hacerles preguntas o plantearles un reto. Imagínate lo siguiente: estás a punto de terminar la ponencia, pero varios miembros del público ya no están prestando atención... ¡Ten preparada una pregunta para que vuelvan a engancharse!

Una buena idea es utilizar plantillas interactivas. Al ser más peculiares y divertidas, ¡el entretenimiento está garantizado!

HOW DO YOU FEEL TODAY?



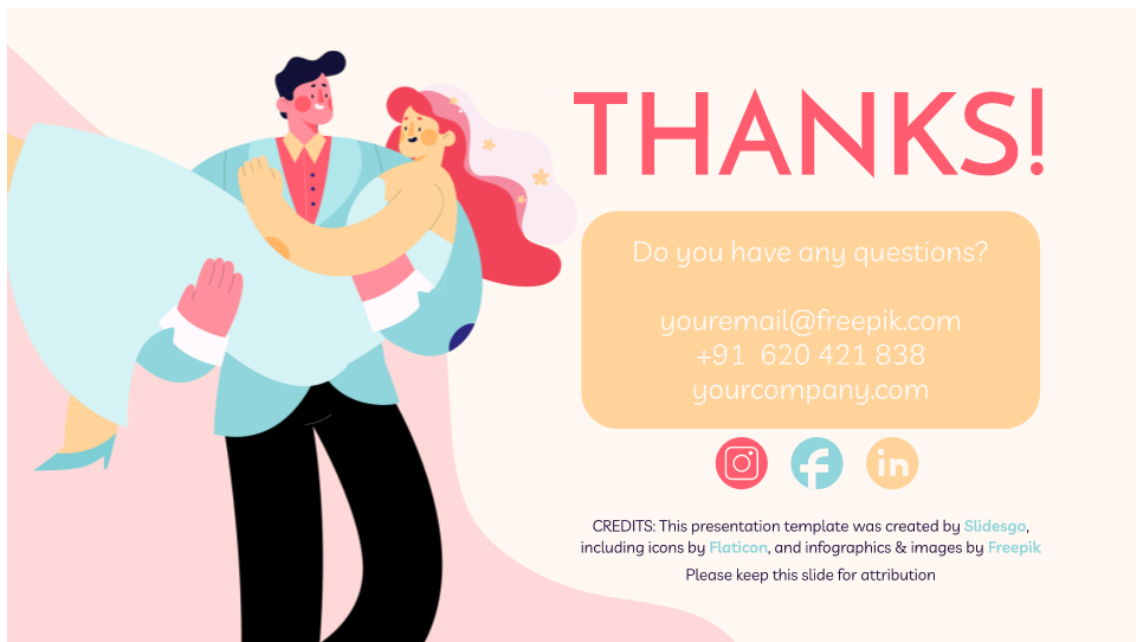
¡Pregúntale al público cómo se siente!

Añade una diapositiva de agradecimientos

Puede que te parezca de perogrullo, pero dar las gracias al terminar la presentación es importante. ¿Por qué? Bueno, es una manera de indicar que has finalizado. Si terminas, por ejemplo, con un resumen, sin una diapositiva de agradecimientos, puede resultar algo confuso.

Es algo casi evidente. Todo el mundo entiende que, al decir “gracias”, la presentación ha terminado. Bueno, también hay otros motivos de peso por los que usar esta palabra mágica.

Debes recordar que el público ha dedicado parte de su tiempo valioso en escucharte. Darles las gracias es de buena educación y, por supuesto, siempre causa una buena impresión.



Añade una diapositiva de agradecimientos a la presentación

Haz una diapositiva en la que digas “¡Gracias!” y utiliza una fuente atractiva para que la palabra destaque aún más. Puedes aprovechar para incluir también tus detalles de contacto.

Como saben que la presentación está a punto de terminar, anotarán tu correo electrónico o tu teléfono por si necesitan contactar contigo.

La clave para terminar por todo lo alto es dejar que tus espectadores sepan que te interesas por ellos: dales las gracias y resume el contenido para que lo puedan retener más fácilmente. ¡Conecta con sus emociones! Y, por supuesto, ensaya, ensaya mucho. Con estos consejos, pronto serás un orador de primera.



PON EL BROCHE FINAL A TU PRESENTACIÓN



Más info en slidesgo.com/es/slidesgo-school

