

**ILUMINACIÓN DEL SALÓN.** Verificar el funcionamiento de las luces antes de comenzar la conferencia. Delegar a una persona el cambio de luces de ser necesario durante la presentación. Hacer las pruebas pertinentes para asegurar que la iluminación no interfiere con las imágenes proyectadas en la presentación.

**TEMPERATURA.** Verificar el funcionamiento de los controles de temperatura, asegurar que están en una temperatura agradable y contar con una persona a cargo de cambiar la temperatura de ser necesario.

**MÚSICA AMBIENTAL.** Muchos salones de conferencia cuentan con música de fondo en sus instalaciones para crear el ambiente deseado. Debemos antes de iniciar nuestra presentación eliminar esta música para que no se convierta en una distracción durante la presentación.

**CORTINAS CERRADAS.** Regularmente, nos encontramos con salones de conferencias con unas vistas hermosas, el mar, la playa, el campo, las montañas, la piscina del hotel, la ciudad, el cielo, etc. Éstas son sólo algunas de las vistas que podemos encontrar en los diferentes hoteles y salones de conferencias. Si estás haciendo una presentación y detrás de ti están las cortinas abiertas con una vista al mar, aunque estés ofreciendo la mejor conferencia de tu vida será imposible competir con la vista de un crucero entrando imponentemente por la bahía, con cientos de turistas saludando al llegar al hotel.

**PRUEBA DE COMPUTADORA.** Ser presentado, subir a la tarima para descubrir que la presentación no está funcionando, que la computadora no responde, que el audio del vídeo no se escucha o se escucha mal, que la resolución del proyector no es la correcta o que el pointer no tiene baterías son algunos de los errores más comunes y que pueden afectar el resultado de tu presentación. El responsable de estar listo cuando digan su nombre es el conferenciante. El rostro que las personas están mirando mientras el equipo no funciona es el del conferenciante y ésto podemos evitarlo haciendo las pruebas pertinentes antes de iniciar. No caigas en la trampa del técnico de sonido que te asegura que todo va a estar bien, que tiene 20 años de experiencia y ésto es pan comido, tranquilo yo me encargo.

## pre-conference

Necesito hacer las pruebas de mi equipo y la presentación antes de iniciar. **Nota:** *Es posible que, para lograr hacer las pruebas, tengas que llegar 1 ó 2 horas antes de tu compromiso; y en mi opinión es tiempo bien invertido.*

**MARCADORES Y BORRADOR.** Verificar los marcadores, que el portafolio tenga papel suficiente y, si se va a utilizar una pizarra, que el borrador funcione es importante. Debemos tener marcadores extras y utilizar colores oscuros que sean llamativos. *(Recuerda escribir grande y evitar errores ortográficos).*

**MICRÓFONOS.** Selecciona el mejor micrófono dentro de los que tengan disponibles y haz una prueba de sonido para escoger el volumen perfecto de acuerdo a tu tono de voz.

**PUERTAS Y SALIDAS.** Si es posible asegúrate que las puertas y salidas del salón estén cerradas para evitar distracciones externas mientras estás ofreciendo tu conferencia.

**TIMELINE DEL EVENTO.** Toma en consideración el programa y qué ha pasado antes de tu presentación. Es importante que sepas lo que ha pasado antes para que tu presentación construya sobre lo acontecido. Si los participantes llevan 1 hora escuchando a conferenciantes anteriores es importante saberlo, pues ésto puede afectar la receptividad hacia tu presentación.

**PARTICIPANTES LISTOS.** Deben entregarte la audiencia lista para recibir el mensaje. Debes evitar tomar tu parte si las personas no están sentadas, dentro del salón, mientras se estén haciendo cambios en la tarima, moviendo mesas o sillas, decorando o llenando documentos. Es mejor esperar 5 minutos a que terminen lo que están haciendo a tener 5 minutos de caos en tu presentación.

### TIPS



- \* Llega temprano y comparte con la audiencia.
- \* Aprende algunos nombres de los participantes e intereses personales.
- \* Toma tiempo para sentir el ambiente y establecer la personalidad de la audiencia.
- \* Toma tiempo para conectar directamente con algunos participantes de la audiencia.
- \* Ten como objetivo principal captivar la audiencia y disfrutar la experiencia.

### check list

**Monitores de vídeo y audio.** Si cuentan con monitores de video y audio verifica que estén funcionando. Éstos pueden ser de gran ayuda.

**Campo visual.** Identifica columnas y decoraciones que puedan evitar que la audiencia tenga contacto visual desde algunas partes de la tarima y evita estos lugares. Si las personas tienen que estar moviéndose demasiado para poder observarte podría ser una experiencia incómoda para ellos.

**Peligros presentes.** Identifica cables peligrosos, límites de la tarima, especialmente si se está utilizando spot light, floreros y decoraciones en la tarima. Cuadros y piezas de valor que estén dentro del espacio donde se estará ofreciendo la conferencia.

**Agua, pañuelo y pastillas para la garganta.** Debes contar con estos tres materiales siempre en tu kit personal como conferenciante. Nunca se puede predecir cuándo te atacará una alergia repentina o necesitarás refrescar o aliviar tu garganta.

**Alerta a la cámara.** Si están grabando la actividad ten conciencia de la localización de las cámaras para que el vídeo pueda ser tomado sin dificultad. Contar con grabaciones de nuestras conferencias siempre es un gran activo.

**Sillas y mesas.** El acomodo de las sillas y las mesas tienen una gran influencia en la comodidad del participante durante la presentación. Si entiendes que el formato no es el correcto y tienes la oportunidad de cambiarlo debes tomar acción antes de la presentación.

*\*Ver sección diferentes tipos de settings para salones de conferencias.*

**Datos al presentador.** Proveer todos los datos e información necesaria a la persona que te presentará a la audiencia.



Este listado te ayudará a evitar situaciones incómodas y aunque al inicio podría ser un listado intimidante, mientras tengas la oportunidad de adquirir experiencias como conferenciante te darás cuenta que utilizarás esta lista de forma automática y te dará seguridad a la hora de iniciar tu presentación.

## el arte de conectar y cautivar la audiencia



¡Es un arte!, por lo menos para mí lo es. Tener el privilegio de llevar un mensaje a una audiencia es una oportunidad hermosa y con un gran potencial de producir cambios en la vida de las personas. Es una gran responsabilidad y la misma requiere dedicación, esfuerzo y enfoque. La palabra tiene un poder único, es la puerta a la creación de pensamientos, el inicio a la creación de imágenes, emociones, conocimiento, al nacimiento de ideas, creencias, perspectivas con el potencial de cambiar destinos y generaciones. Es una gran responsabilidad, en la Biblia dice en proverbios 18:21: “La muerte y la vida están en poder de la lengua; Y el que la ama comerá de sus frutos”. Un mensaje tiene el potencial de transformar la mentalidad y la forma de pensar de un participante. Un joven que entienda que es valioso, que puede construir un futuro brillante, que su pasado no determina su potencial y que puede tomar el control de su vida; podrá tomar mejores decisiones con un impacto vital.

### Conectar

Tan pronto llegas al lugar de la actividad se presentan oportunidades para comenzar a conectar con las personas que van a participar de tu presentación. Saluda con entusiasmo y con una sonrisa a todas las personas que crucen tu camino antes de iniciar. Si alguien se acerca a hablarte, atiéndelo y préstale atención genuina. Agradece a las personas que toman de su tiempo para hacerte sentir bien recibido. Siempre trata cordialmente al personal de apoyo, coordinadores y el personal de la actividad. Atiende e intenta cumplir con pedidos específicos de tu cliente.

Hace muchos años escuché la siguiente frase: “La distancia más corta entre dos personas es una sonrisa”. Cuando sonreímos creamos cercanía con las personas. He visto conferenciantes más enfocados en su presentación que en los participantes de su conferencia. Como conferenciantes buscamos ser parte de la organización a la cual nos dirigimos. Debemos conocer y aprender información importante sobre nuestro cliente para que podamos entregar un mensaje compatible con la audiencia.

### CONFIANZA PERSONAL



La seguridad que demuestras y proyectas es importante. Durante los primeros 30 segundos las personas están tomando decisiones de criterio para establecer desde que perspectiva te van a observar.

# el arte de conectar y cautivar la audiencia

## 30 SEGUNDOS

Esta tabla presenta algunos pensamientos que corren en la mente de la audiencia a sólo segundos de comenzar toda conferencia.

*“Esto va a estar bien aburrido”.*

*“No se escucha”.*

*“Está flojo este conferenciante”.*

*“Va muy rápido”.*

*“¿Por qué grita?”*

*“No le entiendo”.*

*“¿Cuándo se acaba ésto?”*

Referencia al tono del conferenciante.

Referente a la potencia de la voz.

Haciendo referencia a la energía y presencia del conferenciante.

Haciendo referencia al ritmo.

Cuando el tono es muy alto.

Cuando el conferenciante no logra organizar un mensaje coherente.

Cuando la audiencia está totalmente desconectada del conferenciante y quiere que termine lo antes posible.

Existen muchas razones que pueden sabotear tu presentación y evitar una conexión con el público.

✧ Vestimenta

✧ Postura

✧ Saludo inicial

✧ Tono de voz

✧ Rostro

✧ Movimientos

✧ Inseguridad

✧ Falta de materiales

✧ Desorganización

✧ Comentarios fuera de lugar

✧ Lenguaje no apropiado

✧ Palabras sofisticadas o simples

En toda mi carrera como conferenciante internacional puedo reconocer que uno de los talentos que Dios instaló en mí es la habilidad de tratar a las personas y hacerlas sentir importantes. Quiero aclarar que honestamente pienso que las personas son valiosas y merecen el mejor trato. Cuando tratas bien a una persona, ya sea individualmente o colectivamente se abre la puerta para una buena relación. Me parece que esa es la clave, mi prioridad no es la presentación que llevo preparada para ofrecer, mi prioridad es conocer y crear una relación saludable con mi audiencia, mostrándole respeto, alegría, entusiasmo y agradecimiento por la oportunidad de compartir juntos esta experiencia. Cuando las personas se sienten bien, están en una mejor postura mental y emocional para escuchar, entender, aceptar y aplicar los principios compartidos.



# el arte de conectar y cautivar la audiencia

## TIPS



\* **LA APERTURA:**  
oportunidad para que el conferenciante conecte con la audiencia.

\* **LA INTRODUCCIÓN:**  
oportunidad para que el conferenciante conecte la audiencia con el mensaje.

\* **EL CONTENIDO:**  
oportunidad para sorprender y dejar satisfecha a tu audiencia.

\* **EL CIERRE:**  
oportunidad para dejar grabado tu mensaje en las mentes de los participantes y dejarlos con una emoción positiva asociada a tu conferencia.

Al iniciar tu presentación, cada participante se encuentra en una postura mental relacionada a ti, como persona, que puede ir desde total desconocimiento hasta "fan". Mi consejo es que siempre te prepares para hablarles a personas que no te conocen y que, posiblemente, ni les interesa lo que tienes que decir. "Really? Yes!"... sí estás preparado para llevar a tu público a una experiencia única, sin importar la postura mental en donde se encuentren a la hora de iniciar tu presentación, siempre tendrás la confianza y el control de lograr mejores resultados.

## Cautivar

Dependiendo el tipo de conferencia y el tema es el acercamiento que el conferenciante debe hacer a la hora de iniciar su presentación. No importa el contenido, el conferenciante debe buscar cautivar a su público y lograr llevar su mensaje en una forma impactante y memorable. Por ejemplo, un conferenciante que va a ofrecer una presentación sobre un nuevo programa de computadora y todas las funciones que este programa presenta; no necesita, en la mayoría de los casos, compartir gran información de su historia personal, pues su público no va en busca de los datos personales del conferenciante sino en los atributos del programa que está presentando. Cautivamos con información valiosa, historias que conectan, datos que impactan, palabras que inspiran, pensamientos que permanecen en la mente y el corazón con el potencial de transformar, para bien, la vida de quienes nos escuchan. "I have a dream", discurso del Dr. Martin Luther King, ha marcado generaciones con una fuerza imparable que impulsa a la lucha por la justicia y la libertad de la esclavitud mental que es el racismo, "Emancipate yourself from mental slavery" ha sonado una y otra vez en millones de mentes que escuchan, en todas partes del mundo, Redemption Song de Bob Marley, aún después de su muerte hace 40 años. "No preguntes qué puede hacer tu país por ti sino, qué puedes hacer tú por tu país", palabras de John F. Kennedy, que inspiraron a millones de personas a ofrecer lo mejor de sí para mejorar la nación que tanto aman. "Mi corazón puede aguantar los latidos, mi mente puede resistir la presión, pero mi cuerpo ya me dice que es tiempo de decir adiós" conmoción, tristeza y orgullo causaba Kobe Bryant, uno de los mejores jugadores en la historia de la NBA, al anunciar su retiro. Las palabras tienen un poder incalculable y un potencial de impacto en la vida del receptor. Intención es la clave, tener la intención de hacer memorable la experiencia y que la audiencia se lleve un pedazo de ti con ellos.

el arte de conectar y  
cautivar la audiencia

*Estilos de presentación*



CONFERENCIA

SEMINARIO

TALLER

ADiestRAMIENTO

COACHING

CONFERENCIA  
DE PRENSA

TV / RADIO

ENTREVISTA

PREDICACIÓN

REUNIÓN

PRESENTACIÓN:  
PROYECTOS, PRODUCTOS,  
PROPUESTAS, ETC.

PRESENTACIONES  
ARTÍSTICAS