

## Business Presenters

### Sesión 1:

- Por qué hablar en público y cómo buscar oportunidades de presentar
- ¿Se pueden eliminar los nervios?
- Diferentes tipos de presentación

### Sesión 2:

- La importancia de tener un objetivo y conocer a tu público
- Elementos a incluir en las presentaciones

### Sesión 3:

- ¿Para quién hablo, y dónde consigo contenido?
- La curva "J"

### Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

### Sesión 5:

- Elevator pitch
- Presentación de 30 segundos y de 1 minuto

### Sesión 6:

- Presentaciones cortas y largas: ¿Cuál es la diferencia?
- Presentación de 10 minutos

### Sesión 7:

- Presentación de 30 minutos

### Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

### Sesión 9:

- Presentaciones de 1 hora y de 2 o más horas

### Sesión 10:

- Cómo quedar como un experto sin decir que eres un experto
- Cómo preparar tus presentaciones y ponencias

### Sesión 11:

- Presentaciones y feedback
- Checklist del ponente profesional

### Sesión 12:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

## Nuestros Programas

Negocios  
BEST

Starters

Planners

Developers

Leaders

Systems

Ventas &  
Presentaciones  
BEST

Presenters

Sales Masters 1

Sales Masters 2

Telephone Sales

Marketing  
Relacional  
ASENTIV®

Target Market

Business Networks

Referral Strategy

- ✓ Sala VIP
- ✓ Eventos de Networking
- ✓ Ponencias
- ✓ Red Empresarial
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Enfocado a Resultados