



Presentaciones en reuniones de networking sin miedo

Por: Dr. Ivan Misner

Hablar en público puede ser un reto para muchos profesionales del mundo empresarial. Incluso los empresarios con experiencia y éxito a menudo se bloquean ante un público numeroso. Aunque hablar en público puede no parecer muy importante a la hora de hacer crecer tu negocio, te sorprendería saber cómo influye en tus esfuerzos de networking.

Una vez tuve una experiencia interesante con un miembro de BNI que realmente me marcó. Le daba mucho miedo tener que hacer presentaciones cada semana en su reunión de networking. Le resultaba tan estresante que estaba afectando seriamente a su actividad de networking y a sus resultados. Estaba perdiendo grandes oportunidades de contar a los miembros del grupo lo que hacía, y esas oportunidades perdidas impedían que le dieran referencias.

Le sugerí que, en lugar de abordar su próxima presentación de 10 minutos con su grupo de networking como un discurso, lo abordara como si fuera a hacer un examen. Le gustó mi consejo y, cuando llegó el momento de hacer su presentación, comenzó preguntando a la audiencia 10 preguntas de verdadero o falso sobre su área de especialidad, que era el derecho fiscal. Las preguntas dieron lugar a un foro de debate en el que la gente se comunicaba con ella, y ella pudo hablar con más comodidad porque no todos los ojos estaban puestos únicamente en ella. La presentación fue un gran éxito y, lo mejor de todo, al final se sintió completamente a gusto.

Cinco consejos para realizar presentaciones impactantes

1. Prepárate bien

Siempre debes estar preparado. La mejor manera de ponerte nervioso es presentarte ante un público e intentar «improvisar». Toma notas sobre lo que planeas decir y tenlas a mano. Encuentra el equilibrio entre estar preparado y estar demasiado preparado, ya que algunas personas consideran que prepararse en exceso puede ser estresante.

2. Céntrate en lo importante

Sé específico. No intentes enseñar a la gente todo lo que hay que saber sobre tu negocio en una sola presentación. Cada vez que hables de él, céntrate solo en una o dos partes. Al ser específico, podrás profundizar en algo que conoces bien y con lo que te sientes cómodo gracias a tu familiaridad con el contenido.

3. Utiliza ayudas visuales

Son más útiles de lo que crees. Las diapositivas de PowerPoint pueden ayudarte a mantenerte centrado, y los folletos pueden ayudarte a asegurarte de que tu público se lleve a casa la información importante. Tener y utilizar accesorios adecuados para mostrar y explicar es útil para mantener la atención de la gente.

4. Eres el experto

Recuerda que tú eres el experto. Nadie conoce tu negocio tan bien como tú. No dejes que tu público te desconcierte con preguntas. Simplemente quieren saber qué haces, así que ayúdales explicándoles cómo tus productos o servicios ayudan a otros, sin entrar en detalles demasiado técnicos.

5. Sé creativo

Si hablar ante un grupo numeroso te incomoda, prueba a empezar con una ronda de preguntas y respuestas y a partir de ahí. O, como el miembro de BNI mencionado anteriormente, también puedes hacer una afirmación sobre tu sector y preguntar si creen que es verdadera o falsa, lo que fomenta la participación y te da la oportunidad de hablar de algo con lo que te sientes cómodo. No hay una forma correcta o incorrecta de presentar ante una audiencia, así que haz lo que mejor te funcione a ti y a tu negocio.

