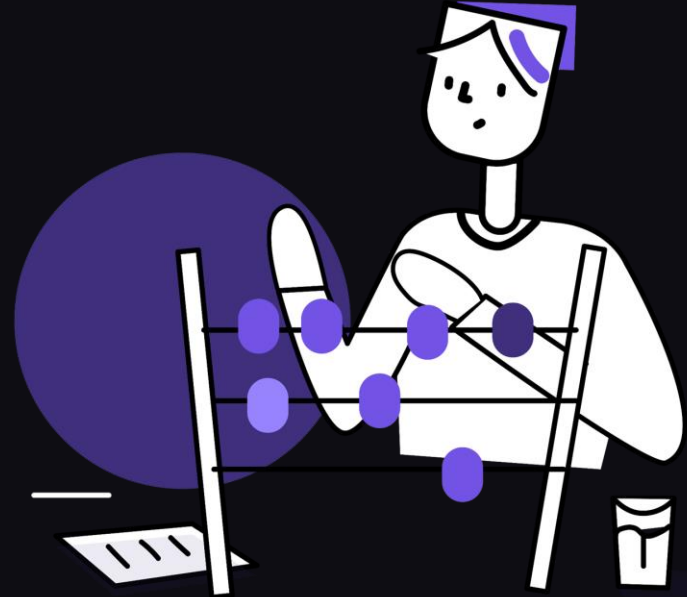
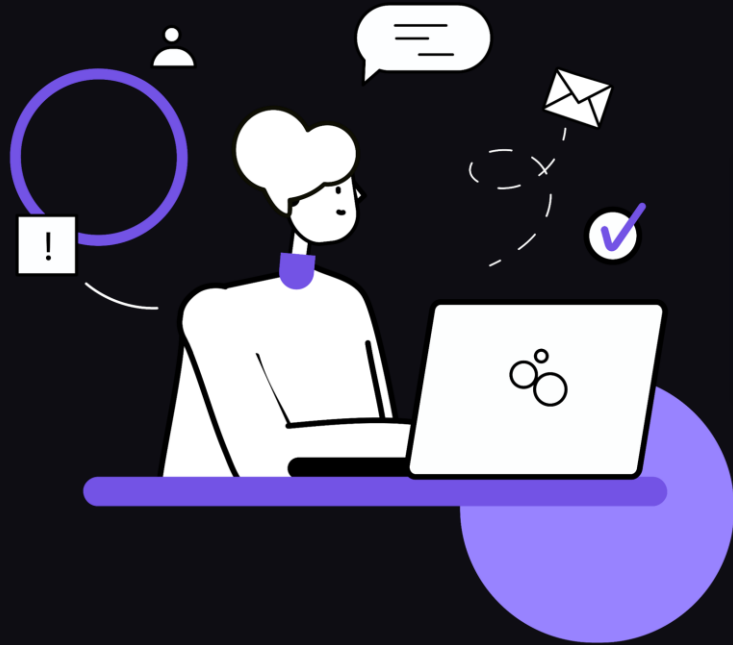


Las presentaciones
de negocio
modernas **deben**
transformarse en
oportunidades de
venta de una idea.





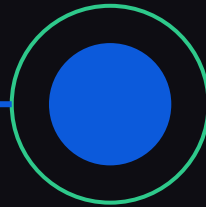
**Deben
construirse sobre
narrativas
centradas en el
valor.**

¿Opciones? Storytelling, oratoria, presentaciones de alto impacto



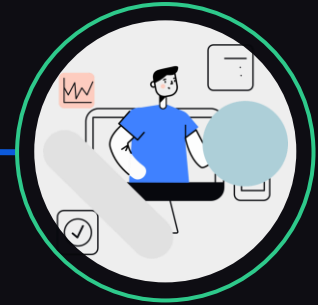
Storytelling

Inspira, motiva y genera cambios



Oratoria o presentaciones de alto impacto

Estética de la presentación



Pitch

Centrado en transmitir contenido de valor para stakeholders y conseguir objetivos específicos. Claro, conciso e impactante.



Da a cualquier **ejecutiv@** una metodología para **transmitir el valor de sus propuestas**, internas o externas.



Condiciones técnicas / comerciales

Horarios y fechas:

- Por definir con el Hub / Socios.

Logística y taller:

- Cada socio será el encargado de coordinar y asegurar la asistencia de los participantes tanto a los talleres como a las sesiones de mentoría
- Cada sesión presenta contenido nuevo, dependiente del contenido de la sesión anterior. En caso de inasistencia a alguna sesión, será responsabilidad del socio asegurar que el participante haya revisado el material de la misma antes de asistir a la siguiente sesión. No se realizan resúmenes o recapitulaciones en las sesiones.
- En caso de que algún socio requiera sesiones extraordinarias para sus participantes, se cotizará un nuevo taller

Preparación y asistencia a mentorías:

- Los equipos deberán llegar a las sesiones de mentoría con las presentaciones listas (discurso y diapositivas).
- En caso de inasistencia de algún equipo sin previo aviso, no se asegura disponibilidad inmediata para reagendar nuevas sesiones.
- Según el caso, sesiones reagendadas serán contabilizadas como sesiones adicionales