



Presentación final del Proyecto



Presentación y práctica de bienestar

Actividad 1. Talleres de evaluación de fases y mesa redonda

Actividad 2. Creación de presentaciones

Receso

Actividad 3. Creación y exposición de un *pitch* basado en las fases del proyecto

***Checklist* para evaluación final del proyecto**



Exploración de virtudes inesperadas

1. Piensa en un momento en el que hayas resuelto un problema o enfrentado un desafío utilizando una habilidad que no consideras una de tus principales fortalezas. ¿Cómo te sentiste al hacerlo?
2. Recuerda una ocasión en la que alguien haya elogiado una capacidad tuya que normalmente pasa desapercibida. ¿Qué impacto tuvo eso en tu autoestima o en la forma en que valoras tus diversas habilidades?

Actividad 1: Talleres de evaluación de fases y mesa redonda

Objetivo: Analizar las experiencias adquiridas en el curso, los desafíos enfrentados y las lecciones aprendidas en cada fase del proyecto, para impulsar la colaboración y el desarrollo de habilidades de pensamiento crítico.

1. Retoma las anotaciones realizadas en el *prework* referente a los desafíos y errores comunes encontrados en la fase I, II y III.
2. Actividad en equipos: El instructor organizará a los participantes en tres equipos, asignándoles nombres que correspondan a distintas fases del proyecto para facilitar la identificación y el enfoque en la tarea asignada.
3. Talleres: Cada equipo se encargará de liderar un taller enfocado en su fase específica, de la siguiente manera:
 - Grupo Fase I. Prospección.
 - Grupo Fase II. Perfilamiento.
 - Grupo Fase III. Construcción de relaciones.

Actividad 1

4. **Discusión de desafíos:** Dentro de cada grupo, los miembros compartirán y discutirán los desafíos más significativos y los errores comunes encontrados durante la realización del proyecto de la fase asignada, así como las lecciones clave aprendidas de estos, de acuerdo con las anotaciones recuperadas de su prework.
5. **Presentación de hallazgos:** Tras una sesión de análisis grupal, cada equipo seleccionará a un portavoz para presentar una síntesis de sus hallazgos en una mesa redonda.
6. **Exposición:** Este espacio servirá para exponer los hallazgos más relevantes, compartir lecciones valiosas y destacar la importancia de la retroalimentación continua como herramienta de crecimiento profesional y mejora de proyectos.



Receso.

Levántate de tu asiento para estirar tu cuerpo y aprovecha para beber agua y mantenerte hidratado.

Actividad 2

Actividad 2: Creación de presentaciones

Objetivo: Desarrollar una presentación estratégica basada en el análisis de las fases del proyecto para crear un plan de ventas efectivo.

1. Retoma la presentación de Power Point que hiciste durante el *prework*.
2. Creación de presentaciones: Afinen sus presentaciones de la siguiente manera:
 - a) Ubiquen en qué etapa enfrentaron mayores retos y desafíos y afinen el contenido de dicha etapa del proyecto, con base en las experiencias que han compartido y escuchado a lo largo de la sesión:
 - Fase I. Prospección de pymes: Creación de la estrategia de prospección a partir de una base de datos.
 - Fase II. Perfilamiento de clientes: Diseño de los perfiles de clientes ideales y desarrollo de narrativas financieras acordes a ello, utilizando conocimientos de *storytelling*.

Actividad 2

- Fase III. Construcción de relaciones: Elaboración de estrategias específicas para construir y mantener relaciones duraderas con el cliente, enfatizando indicadores claves de rendimiento o KPIs que permitan evaluar el éxito de las estrategias implementadas. Aquí cuando menos, es preciso que consideres como KPI central el cierre de créditos.
3. Diseño de diapositivas: Añade una diapositiva extra para que expliques, cómo se integran las tres fases anteriores para formar un plan de ventas efectivo.
- Enriquece la parte final de la presentación, incluyendo reflexiones personales sobre el proceso de creación del proyecto, sus ventajas, conclusiones generales y cómo se pueden aplicar estas estrategias en futuros proyectos de ventas.



Receso

Actividad 3

Actividad 3: Creación y exposición de un *pitch* basado en las fases del proyecto

Objetivo: Desarrollar un pitch que refleje las experiencias, desafíos y lecciones aprendidas durante las fases del proyecto, aplicando este conocimiento para comunicar el valor de una propuesta de negocios de forma concisa y atractiva.

1. Preparación:

- Analiza las presentaciones que acabas de mejorar.

2. Desarrollo:

Utiliza la estructura clásica de un pitch a las lecciones y experiencias tras la realización del proyecto:

- Preséntate y menciona el objetivo de tu proyecto: Comienza con una breve presentación personal y menciona cuál fue tu objetivo.
- Explica de forma sintética cada una de las fases: Define los aspectos centrales del trabajo que realizaste en cada etapa.
- Desarrolla tu propuesta de valor: Indica qué es lo que hace únicas a las estrategias que utilizaste del resto que se aplicaron en los proyectos.

Actividad 3

- Capta la atención: Usa una historia o dato impactante que haga que tu discurso sea atractivo.
- Conclusión y cierre : Termina con una conclusión poderosa que invite a la reflexión o a la acción.

Asegúrate de que tu pitch no dure más de 4 minutos para mantener la atención y ser efectivo.

3. Presentación:

- De manera aleatoria, el instructor les indicará el turno en que les toca exponer su pitch.
- Recuerda mantenerte centrado en tu discurso y modular tu voz para que todos los presentes te puedan escuchar de forma adecuada.

4. Retroalimentación:

- Después de cada presentación, habrá una breve sesión de preguntas y respuestas para despejar cualquier inquietud de la audiencia.
- Tras concluir el instructor indicará quienes realizaron las mejores exposiciones, las más convincentes y con mayor nivel de calidad.



Cierre

- Reflexión grupal
- Compromiso y plan de acción.

Checklist para evaluación de la presentación final del proyecto

Preparación

- Revisa las fases del proyecto, ubica principales desafíos.
- Define claramente aprendizajes principales que te dejó el curso.

Creación de la presentación en PowerPoint

- Incluye una diapositiva de introducción con los aspectos generales del proyecto.
- Desarrolla diapositivas para cada fase, destacando:
 - Estrategias de prospección y análisis de mercado.
 - Perfilamiento de clientes y desarrollo de narrativas financieras.
 - Proceso para construir y mantener relaciones con el cliente.

Checklist

- ❑ Elabora una diapositiva que resume cómo se integrarán las estrategias en un plan de ventas efectivo.
- ❑ Explica cómo se implementará el plan, y cuáles son los indicadores de éxito o KPIs que se tomarán en cuenta para medir la efectividad de sus acciones, considerando por lo menos el KPI de cierre de créditos.
- ❑ Finaliza con diapositivas de conclusiones y reflexiones personales.

Presentación del pitch de ventas

- ❑ Realiza una presentación fluida, muestra seguridad y soltura, si se hacen preguntas las responde con seguridad y proporciona ejemplos concretos.

Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.