



UNIVERSIDAD TÉCNICA  
FEDERICO SANTA MARÍA

## COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Departamento de Informática    luis.hevia@usm.cl

***“El 60% de los problemas empresariales son consecuencia de una mala comunicación”  
Peter Drucker***

UNIVERSIDAD TÉCNICA  
FEDERICO SANTA MARÍA

## COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

### PROPOSITO DE LA SESIÓN

- **Objetivo:**  
Contribuir a que el estudiante sea capaz de: Realizar y comunicar un trabajo con objetivos, especificaciones y plazos previamente establecidos
- **Competencias a las que contribuye:**  
Comunicarse técnicamente de manera eficaz con terceros (a nivel profesional) en forma oral y escrita.

- 1) **SOBRE PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES**
- 2) **SOBRE INFORMES TECNICOS**
- 3) **CASO ELEVATOR PICH**

Departamento de Informática    luis.hevia@usm.cl    02

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA				
COMPETENCIAS COMUNICACIONALES				
Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión

## PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES: sus **PPT**

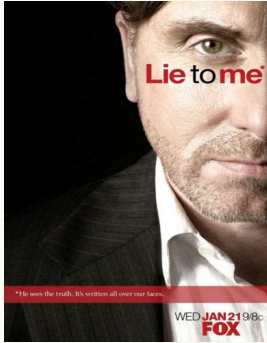
- Procure cumplir la Ley “6\*6 de Xerox”:  
máximo 6 líneas - 6 palabras por línea
- “Una imagen vale más que 1000 palabras”. Asocie c/buenas imágenes
- Tamaño de la letra es importante (los sentados atrás debe poder ver bien)
- Cuidado con el contraste de colores (Ej: caso del color amarillo).
- Agenda temas a exponer (en presentaciones más largas)
- *Marketeeé* su nombre y su proyecto (use el fondo de la *ppt*)

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 03

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA				
COMPETENCIAS COMUNICACIONALES				
Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión

## PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES: **UD. PRESENTANDO**

- Al partir, preséntese
- Hable con un volumen de voz efectivo
- No lea (sinónimo de inseguridad). Si puede llevar un Recordatorio (fichas)
- Module, enfatice, actúe
- Lleve botella de agua (sin gas)
- Use bien el lenguaje corporal



Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 04


UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

## PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES: SU DISCURSO

- Motive sobre su tema, hágalo entretenido
- Mantenga contacto visual con los asistentes y evaluadores (feedback)
- Cuide que NO existan faltas ortográficas / redacción
- Exponga antes a gente cercana



Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 05

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

## PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES: SU PLANTEAMIENTO

- Tenga presente el Objetivo de su presentación, no es una clase
- Debe transmitir SU mensaje en forma asertiva
- Contextualice la situación
- No alcanzará a cubrir todos los temas.  
Organice su presentación (sepa distribuir su tiempo)
- Pocas *ppt*, importa un sólido discurso sobre ideas centrales.
- Al responder consultas, piense antes de hacerlo
- No interrumpa cuando le hacen observaciones

Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 06

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización   Conceptualización   Experimentación   Evaluación   Reflexión

## PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES: EN EL ESCENARIO

- Reconozca con anticipación su auditorio  
Luminosidad  
Visión del público
- Prevea situaciones incómodas:  
Equipos especiales no probados antes pueden no funcionar  
Uso del audio o volumen adecuado al exponer)
- Porte siempre su plan B (en pendrive, con software básico, etc)
- Consulte sobre tipo de vestimenta esperada
- ¿Hay una Rúbrica o pauta a seguir?

Departamento de Informática   luis.hevia@usm.cl   07

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización   Conceptualización   Experimentación   Evaluación   Reflexión

## PRESENTACIONES SEMI-PROFESIONALES: TU RUBRICA

Descripción	Malo	Regular	Bien
Explicación del problema a resolver o necesidad a satisfacer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Visualización de una solución	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Características relevantes del Segmento Clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Propuesta de Valor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fundamentación del grado de Innovación (incluye diferenciación con posibles soluciones similares de la posible competencia y/o al proceso actual)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presentación y Defensa (expresarse con claridad, lograr generar motivación hacia su proyecto; disposición; discurso coherente y asertivo; capacidad de convencimiento, calidad de las ppt)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Departamento de Informática   luis.hevia@usm.cl   08

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

## INFORMES TECNICOS: ASPECTOS RELEVANTES

- Se espera un texto bien editado y presentado
- Respete aspectos formales de edición de la Institución
- **Capítulos, tablas, figuras deben tener un Índices y estar numeradas**
- Palabras *en otro idioma (o modismos) en cursivas*
- Que otra persona le revise su texto, para ver si lo entiende
- Cuide la redacción, NO abuse de: proposiciones, repetir palabras, corte de las palabras, espacio después de coma, márgenes, etc.
- ¿Hay una Rúbrica o pauta a seguir?

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 09

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

## INFORMES TECNICOS: TU RUBRICA

**I. Aspectos formales**

- \_\_\_ Propuesta técnica fue presentada en un escrito de hoja tamaño carta en un sobre rotulado. Portada incluye nombres de la Universidad, Carrera, Proyecto (siglas vendedoras, del proponente, e-mails y celular. Además el Informe se envió en forma oportuna, completa y con su identificador.
- \_\_\_ Satisface su descripción breve (máx.130 caracteres) y resumen en Portada
- \_\_\_ Adjunta copia de la presentación (6 ppt en una página) que incluyen buenas imágenes
- \_\_\_ Incluye sus currículos (una página por integrante) con un diseño interesante y corporativo
- \_\_\_ Enuncia bien en los currículos sus competencias técnicas y transversales
- \_\_\_ Calidad del documento, expresada en ortografía, puntuación, redacción y edición (\*\*)

**II. Identificación del problema u oportunidad**

- \_\_\_ Identifica la Oportunidad (diferencia entre la situación deseable y existente) (\*\*)
- \_\_\_ Explican su contexto (personas, grupos, sociedad, empresas o instituciones)
- \_\_\_ Identifica posibles causales

**III. Visualización de una primera solución**

- \_\_\_ Realiza una breve descripción de la propuesta de solución (\*\*)
- \_\_\_ Identifica las dificultades para lograr una solución este año
- \_\_\_ Menciona si ya tienen trabajo adelantado y/o ya cuentan con un cliente o usuario

**IV. Propuesta de Valor para un Segmento de Clientes.**

- \_\_\_ Enuncia características cualitativas relevantes del segmento clientes o usuarios o beneficiarios
- \_\_\_ Justifica sus afirmaciones con datos cuantitativos
- \_\_\_ Fundamenta el valor que agregan al segmento clientes (Propuesta de Valor) (\*\*)

**V. Innovación**

- \_\_\_ Fundamenta su grado de Innovación (\*\*)
- \_\_\_ Identifica su posible competencia en Chile, Latinoamérica y el mundo
- \_\_\_ Argumenta sus características diferenciadoras respecto a posibles competidores o del proceso.

**VI. Opinión General del Evaluador (\*\*):** \_\_\_\_\_

Departamento de Informática | luis.hevia@usm.cl | 10

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA				
COMPETENCIAS COMUNICACIONALES				
Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión

## INFORMES TECNICOS: FUENTES

- Respete Formato exigido para la Bibliografía
- **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS DEBEN ESTAR ENLAZADAS CON EL TEXTO**
- Al usar web agregue fecha y hora de consulta
- Use notas al pie de página (y Encabezado)
- En el caso de copiar “.....” o parafrasear, con la Referencia citada
- Use inteligentemente los Anexos en el Escrito
- Siempre incluya en cualquier **imagen** (foto, dibujo, infografía, tabla, etc) un Título y su Fuente (si es Ud. “Fuente: Elaboración Propia”).

Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 11

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA				
COMPETENCIAS COMUNICACIONALES				
Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión



**EL ONE WORLD TRADE CENTER** se eleva junto al lugar que ocupaban las Torres Gemelas, tiene 542 metros de alto, 104 pisos y 280 mil metros cuadrados construidos. El 60 por ciento de las oficinas ya está arrendado.

La empresa Bookmart<sup>1</sup> es una librería 100% digital enfocada en los estudiantes universitarios. Una Startup o emprendimiento, normalmente se divide en distintas fases<sup>2</sup> durante las cuales se presentan distintos desafíos. Según nuestro entrevistado, Bookmart se encuentra en estos momentos terminando su etapa de validación y comenzando su escalada en el mercado.

<sup>1</sup> Bookmart: <https://www.bookmart.cl/about>

<sup>2</sup> <http://www.startupcommons.org/startup-development-phases.html>

Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 12



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

### ELEVATOR PITCH

El “**discurso del ascensor**” (“*elevator pitch*”) es un **sumario o resumen de la idea de negocio**, cuyo **objetivo inmediato es interesar al interlocutor para conseguir una entrevista o reunión**. La idea se asocia a la película “Secretaria Ejecutiva” en la que la artista Melanie Griffith logra convencer de su proyecto al director de la compañía dentro de un ascensor. La oportunidad de tener una reunión cara a cara con una agente clave no se da todos los días.

Características centrales:

- un **discurso breve, claro**
- que **despierte curiosidad e interés**.
- que **sintetice los aspectos claves**,
- **crea confianza**
- claridad en **qué comunicar**
- en **forma precisa y en pocos minutos**



Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 13

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

### ETAPAS PARA FORMULAR UN ELEVATOR PITCH

**ematrix**  
Consultores en Emprendimiento e Innovación

- 1) El primer paso es “**enganchar**” al cliente con el proyecto, entregando el nombre, marca y qué es lo que se hace. Este paso no debe ser en más de dos frases, que debe generar el interés en el oyente, llamándolo de inmediato a seguirte escuchando.
- 2) El siguiente paso, una vez captado el interés, es mostrar indistinta y claramente el **dolor o problema** que soluciona, a quién o a quiénes afecta y a cuántos.
- 3) Luego exponer la **solución** a ese dolor. Explicitar qué es la solución que presentas, junto con sus beneficios y si fuera necesario, cómo funciona. Es importante mostrar claramente una solución clara y definida.

1. Gancho
2. Dolor
3. Solución
4. Historia
5. Fórmula Secreta
6. Modelo
7. ¿Qué necesito?


Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 14

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

**ETAPAS PARA FORMULAR UN ELEVATOR PITCH**

 Consultores en Emprendimiento e Innovación

- 4) Luego, es importante cautivar al oyente contando tu **historia**, mostrando la vivencia a partir del proyecto, la razón de ser y motivación a desarrollar esta solución (credibilidad y diferenciar tu propuesta de otras).
- 5) Contar la **fórmula secreta** que llevará al éxito, mostrar la diferenciación con la competencia, de manera breve y clara lo que hace diferente y de valor agregado a tu proyecto, aquello que te diferencia y te pone de ganador frente a las soluciones existentes.
- 6) Mostrar el **modelo de negocios**, o en otras palabras, cómo se ganará dinero. Para esto, se debe explicar qué se venderá (producto o servicio), quiénes serán los compradores y cómo se venderá.
- 7) Finalmente, uno de los puntos más importante es **solicitar** claramente al oyente lo que se necesita y con qué propósito. No debe tomar más de dos frases y debe hacer que tu oyente se sienta involucrado a colaborar.

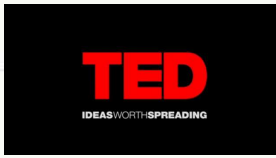
Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 15

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

Contextualización	Conceptualización	Experimentación	Evaluación	Reflexión
-------------------	-------------------	-----------------	------------	-----------

**AUTOEVALUACION**

Observando los videos  , ¿Qué te impacto en la forma de presentar?

¿Cuál ha sido tu APRENDIZAJE hoy?

¿Cómo puedes APLICAR lo aprendido hoy?

¿Qué REFLEXION te provoca lo visto hoy?

Departamento de Informática | [luis.hevia@usm.cl](mailto:luis.hevia@usm.cl) | 16