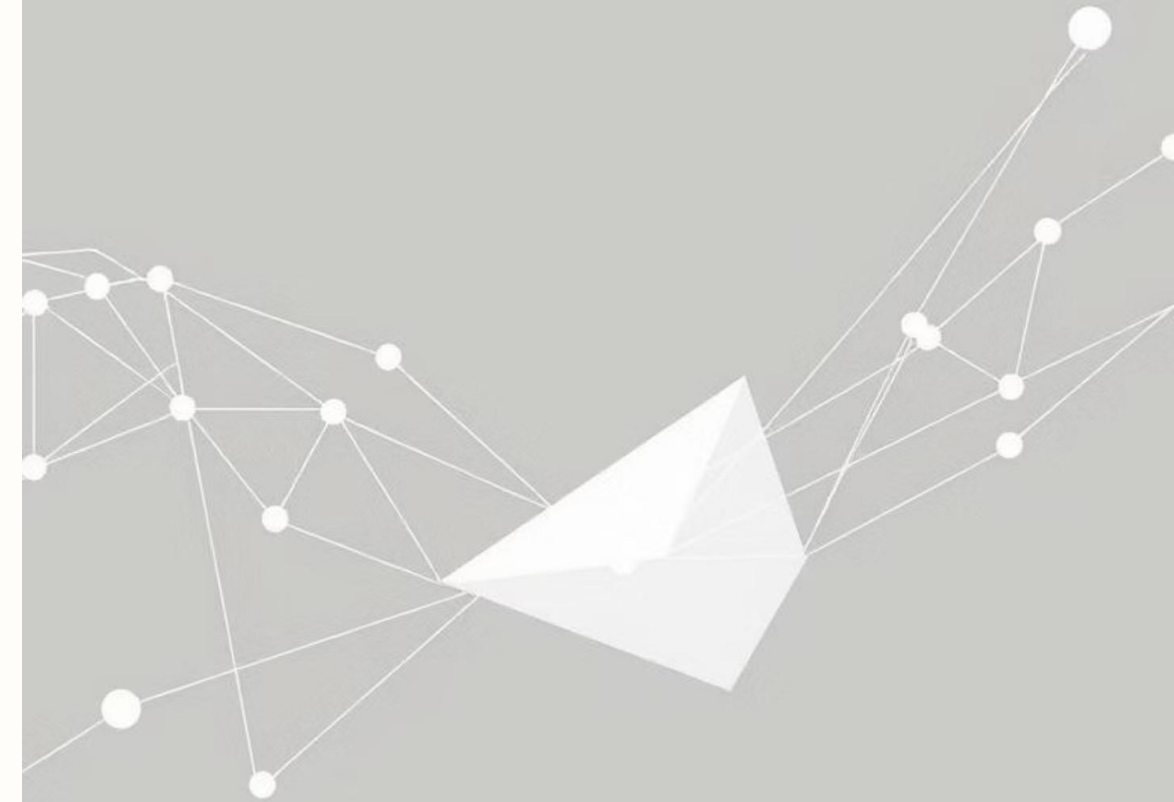
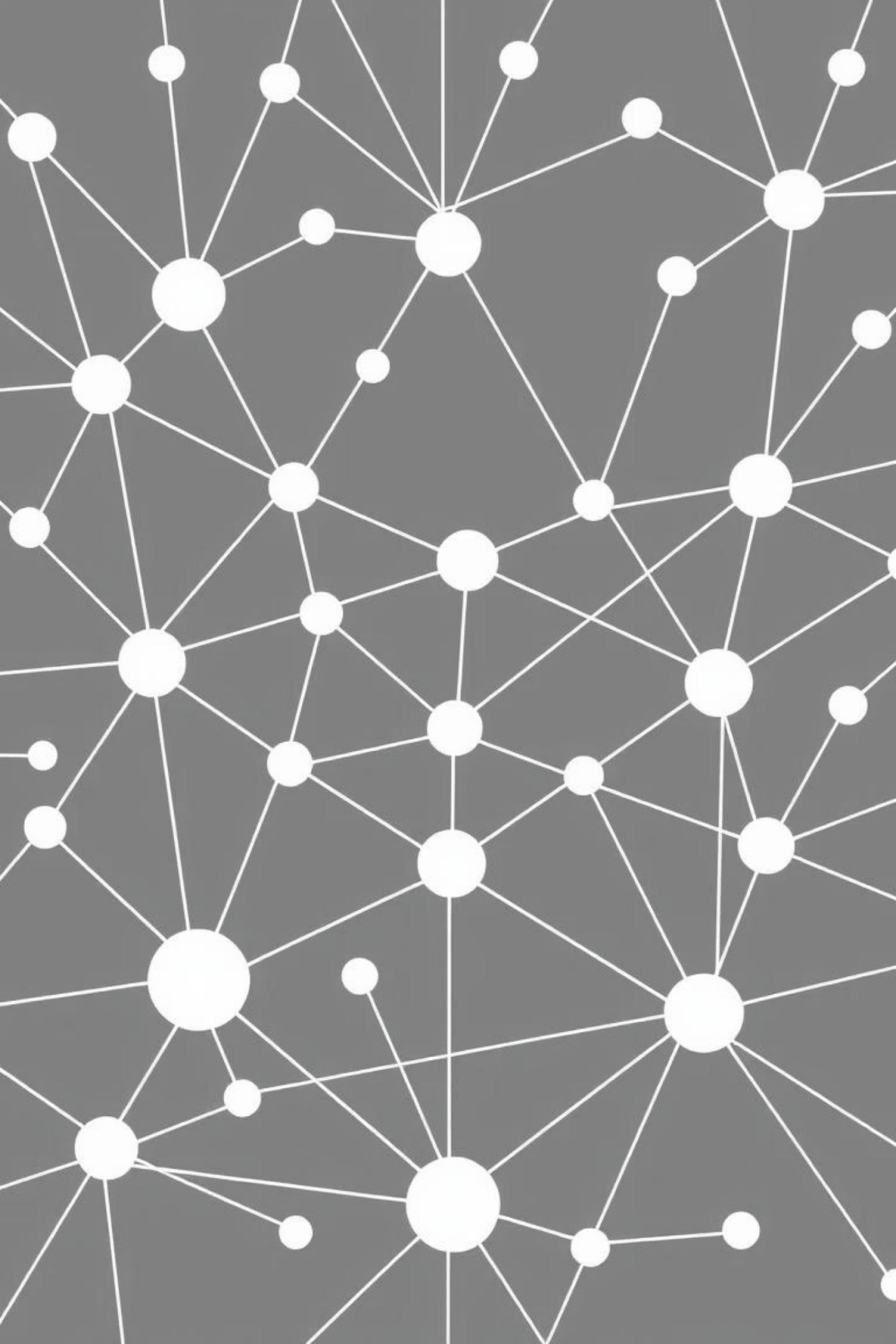


# Presentaciones digitales en ventas

Por Mgtr. Gustavo Palacios





# La era digital en ventas: una necesidad

En el mercado actual, la **alfabetización digital** es más que una ventaja competitiva, es una exigencia. Los vendedores y equipos comerciales deben:

- Dominar herramientas digitales para optimizar procesos.
- Adaptarse rápidamente a nuevas plataformas y tecnologías.
- Comunicarse eficazmente en entornos virtuales.
- Generar un impacto profesional en cada interacción.

# El poder de las presentaciones en ventas

Una presentación efectiva trasciende la simple información. Es una herramienta clave para:



## Impacto visual

Captar y retener la atención del cliente.



## Comunicación clara

Simplificar conceptos complejos y mensajes clave.



## Generar confianza

Proyectar profesionalismo y credibilidad.

# PowerPoint: la robustez profesional

Microsoft PowerPoint sigue siendo un estándar en el ámbito profesional por su:

## Formalidad

Ideal para entornos corporativos y presentaciones de alto nivel.

## Robustez

Amplias funciones de diseño, animación y transición.

## Compatibilidad

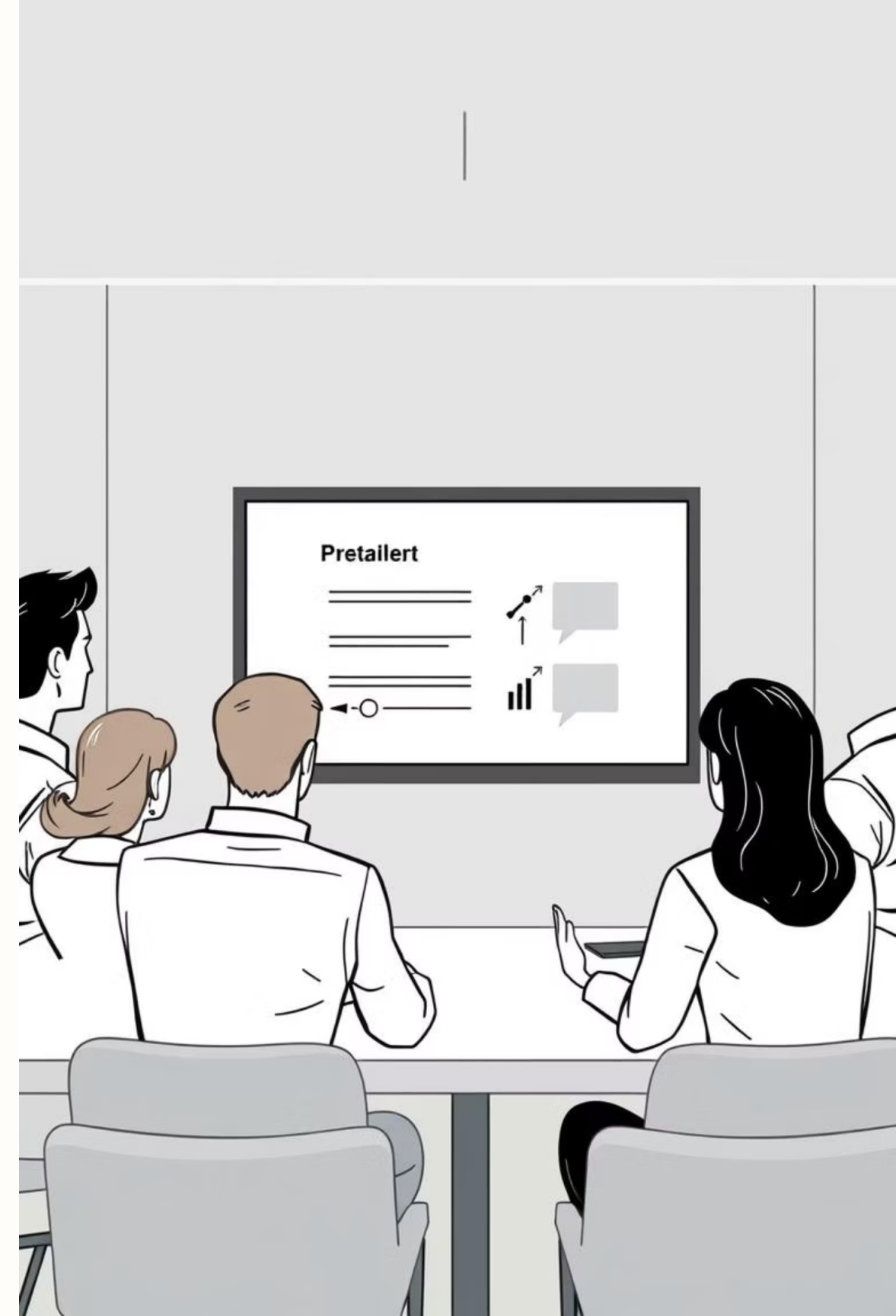
Soporte global y facilidad para compartir archivos.



# PowerPoint: aplicaciones clave en ventas

PowerPoint es indispensable para:

- **Presentaciones a clientes:** Demostraciones de productos, propuestas de valor.
- **Informes de ventas:** Análisis de rendimiento, proyecciones y resultados.
- **Capacitaciones internas:** Formación de equipos, lanzamiento de productos.
- **Material de apoyo:** Dossieres corporativos, guías de argumentación.



# Google Slides: colaboración en la nube

Google Slides destaca por su enfoque en la colaboración y la accesibilidad:



## Basado en la nube

Acceso desde cualquier dispositivo y ubicación.



## Edición simultánea

Trabajo en equipo en tiempo real y sin conflictos.



## Guardado automático

Todas las revisiones se almacenan en el historial de versiones.





# Google Slides: agilidad en la gestión de ventas

Perfecto para equipos de ventas que necesitan:

- **Propuestas colaborativas:** Construcción conjunta de documentos con feedback instantáneo.
- **Actualizaciones rápidas:** Modificaciones al instante que se reflejan para todos los miembros del equipo.
- **Trabajo remoto y en movilidad:** Presentar o editar desde cualquier lugar con conexión a internet.
- **Integración sencilla:** Con otras herramientas de Google Workspace (Drive, Meet).

# Canva: diseño accesible para todos

Canva ha democratizado el diseño, permitiendo a cualquier usuario crear contenido visual atractivo gracias a su:

## Interfaz intuitiva

Diseño gráfico simplificado para no diseñadores.

## Amplia biblioteca

Miles de plantillas, imágenes y elementos personalizables.

## Identidad visual

Herramientas para mantener la coherencia de marca.





# Canva: potenciando el marketing de ventas

Canva es ideal para crear material de ventas y marketing, incluyendo:

- **Material de marketing:** Folletos, infografías y catálogos de productos.
- **Contenido para redes sociales:** Gráficos impactantes para campañas de ventas.
- **Presentaciones visuales:** Diapositivas dinámicas y creativas con facilidad.
- **Tarjetas de visita y firmas de correo:** Reforzando la imagen profesional del vendedor.



Dominar las herramientas: su ventaja digital

# En el siglo XXI, la competencia digital no es una opción, sino una obligación.

Dominar PowerPoint, Google Slides y Canva es crucial para:

- Mejorar la **efectividad** en sus comunicaciones de venta.
- Aumentar la **productividad** de su equipo.
- Mantenerse **relevante** y **competitivo** en el mercado.

## Referencias clase 5

Díaz Espinel, E. J., Ocaña Garzón, M. H., & Mendoza Bravo, K. L. (2025). Training model to strengthen the digital skills of teachers at the Quilanga Educational Unit. *Journal Scientific MQRInvestigar*, 9(2), 1-29.

<https://doi.org/10.56048/MQR20225.9.2.2025.e540>

Falconi, B. (2024, 09 de octubre). *¿Por qué la oratoria es indispensable para el desenvolvimiento académico?* Universidad del Azuay.

<https://www.uazuay.edu.ec/noticias/por-que-la-oratoria-es-indispensable-para-el-desenvolvimiento-academico/>

Ocaña Garzón, M. H., & Mendoza Bravo, K. L. (2025). Herramientas multimedia para fortalecer la competencia digital en los docentes. *Urun*, 12, 42-59.

<https://doi.org/10.32719/26312514.2025.12.4>