

Herramientas Digitales

Presentaciones

Clase 5



PUCE Virtual - Tecnologías

La excelencia no se improvisa



1. INTRODUCCIÓN

En el mundo actual de las ventas, la tecnología ya no es solo una ventaja, ¡es una necesidad! Para tener éxito en este campo dinámico, no basta con conocer tu producto o tener una buena labia; necesitas dominar las herramientas digitales que te permitirán conectar con tus clientes, presentar tus ideas de forma impactante y gestionar tu trabajo de manera eficiente.

En esta clase, vamos a sumergirnos en el fascinante universo de las **herramientas digitales** y las **plataformas educativas** que potenciarán tus habilidades. Nos enfocaremos en tres gigantes de las presentaciones visuales: PowerPoint, Google Slides y Canva. Prepárate para descubrir cómo estas herramientas pueden transformar tu desempeño y darte una ventaja competitiva en el sector de ventas. ¡Empecemos!

2. Clase 5. Presentaciones

RDA 1: Aplica las principales herramientas digitales de ofimática y plataformas educativas en el desarrollo de sus habilidades digitales.

La ‘**alfabetización digital**’ es clave en un entorno donde muchas actividades se realizan de forma virtual, como señala un manual del Banco Mundial. Las presentaciones son el corazón de la comunicación en ventas. Son tu oportunidad para resumir de forma verbal y visual un proyecto, una propuesta o un producto, como bien lo describe Falconi (2024). Imagínate esto: estás frente a un cliente potencial (Figura 1). ¿Qué prefieres? ¿Explicarle todo de corrido o apoyarte en diapositivas atractivas que refuercen tu mensaje? Las herramientas que veremos hoy te permitirán crear ese impacto visual y fortalecerán tus habilidades para hablar en público, que son fundamentales en las ventas.



Figura 1. Vendedor y cliente dialogan ante una presentación con gráficos.

Nota. Palacios, G. A. (2025). [Dos profesionales dialogando en una presentación visual con gráficos y laptop, representando la comunicación en ventas]. DALL·E 3.

2.5.1 PowerPoint

PowerPoint es el clásico de las presentaciones, una herramienta robusta de Microsoft Office que seguramente ya conoces. Es ideal para crear informes detallados, presentaciones corporativas o propuestas de venta que requieran una estructura lineal y profesional (Figura 2). Piensa en esas veces que has tenido que presentar los resultados de ventas a tu equipo o una nueva estrategia a tu jefe; PowerPoint te ofrece la formalidad y las funciones avanzadas que necesitas. Puedes aprender con un paso a paso en el siguiente enlace.

1. Título del enlace relacionado: POWERPOINT Curso COMPLETO Paso a Paso. Aprende desde cero. HAZ LAS MEJORES DIAPOSITIVAS

Descripción breve del enlace relacionado: El canal *Informática en la Web* ofrece un tutorial completo que enseña desde cero cómo crear presentaciones en PowerPoint, incorporando texto, imágenes, tablas, gráficos, audio y video; además de aplicar transiciones y animaciones. Su objetivo es capacitar al usuario para generar presentaciones efectivas y profesionales en ámbitos académicos, laborales y personales.

Enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=vZTPOsVzGWs>

Figura 2. Profesionales usan PowerPoint para una presentación



Nota. Palacios, G. A. (2025). [Dos profesionales presentando con gráficos y laptop, simbolizando el uso de PowerPoint como herramienta clásica de presentaciones]. DALL·E 3.

Para sacarle el máximo provecho en ventas, recuerda algunos principios claves:

Claridad y concisión. ¡Menos es más! Evita sobrecargar tus diapositivas con texto. Como sugieren las recomendaciones para presentaciones, no incluyas más de seis líneas

con seis palabras cada una por diapositiva y prioriza las imágenes. ¿Te acuerdas de alguna presentación que te hizo bostezar por la cantidad de texto? ¡Pues evita ser esa persona!

Impacto visual. Utiliza gráficos, imágenes y videos para dar ‘mayor realce’ a tus ideas. Si vendes un producto, ¿qué mejor que mostrarlo en acción con un video corto o una infografía clara?

Diseño profesional. Aunque PowerPoint te permite mucha libertad, opta por plantillas simples y colores de fondo oscuros para mantener la formalidad y la atención en tu mensaje.

En el contexto de la pandemia del covid-19, el uso de PowerPoint y de otras plataformas de presentación aumentó significativamente, ya que se integraron con herramientas de videoconferencia como Zoom y Microsoft Teams para la educación en línea (Figura 3). Aunque el contexto era educativo, esta experiencia demostró la adaptabilidad de PowerPoint a la comunicación virtual, algo crucial en las ventas modernas, donde las reuniones a distancia son habituales.

Figura 3. Presentación virtual con gráficos y videollamada



Nota. Palacios, G. A. (2025). [Presentación virtual con gráficos y videollamada, simbolizando el uso de PowerPoint y videoconferencias durante la pandemia]. DALL·E 3.

Presentaciones a clientes. Demuestra cómo tu producto o servicio resuelve sus problemas con diapositivas limpias y visuales.

Informes de ventas. Presenta métricas y resultados de forma clara a tu equipo o gerencia.

Capacitación interna. Diseña módulos de formación para nuevos vendedores o para actualizar al equipo.

2.5.2 Google Slides

Ahora, pasemos a Google Slides. Si PowerPoint es el veterano confiable, Google Slides es su pariente moderno y colaborativo (Figura 4). Es una herramienta basada en la nube, lo que significa que puedes crear, editar y compartir presentaciones desde cualquier lugar con conexión a Internet y, lo más importante, ¡puedes trabajar en ellas simultáneamente con tu equipo!

Figura 4. Profesionales colaborando en la nube con Google Slides.



Nota. Palacios, G. A. (2025). [Profesionales colaborando en la nube con Google Slides, simbolizando el trabajo simultáneo en presentaciones]. DALL·E 3.

Esta característica de colaboración es una joya para el mundo de las ventas. Imagina que estás preparando una propuesta para un cliente grande con tu equipo. Uno puede encargarse de los datos de mercado, otro del diseño del producto y un tercero de los beneficios para el cliente, todo al mismo tiempo en el mismo documento. Es una forma increíble de **“optimizar su tiempo en el proceso de enseñanza-aprendizaje”**, un principio que Lozano, Amores y Olmedo (2021) aplican en la educación, pero que es igual de válido para tu trabajo en ventas.

Propuestas colaborativas. Trabaja en tiempo real con tu equipo en presentaciones para clientes, incluso si están en diferentes ciudades.

Actualizaciones rápidas. Crea y comparte presentaciones de progreso o nuevas ofertas de productos al instante.

Presentaciones remotas. Comparte fácilmente enlaces a tus presentaciones durante videollamadas, sin preocuparte por adjuntos o versiones.

Recuerda esa sensación de frustración cuando envías un documento por correo electrónico y te das cuenta de que la versión que tienes no es la última, o que tu colega está trabajando en una copia desactualizada. ¡Con Google Slides, eso es cosa del pasado! Esta herramienta promueve la **‘comunicación digital y las colaboraciones en línea’**, habilidades que, aunque se ha identificado que a veces presentan deficiencias en el ámbito docente, son vitales para cualquier profesional, como mencionan Díaz Espinel, Ocaña Garzón y Mendoza Bravo (2025).

2.5.3 Canva

Finalmente llegamos a Canva, la herramienta que ha democratizado el diseño gráfico. Si necesitas crear visuales atractivos sin ser un diseñador profesional, Canva es tu mejor amiga. Es intuitiva, fácil de usar y ofrece una gran variedad de plantillas para todo, desde presentaciones y folletos hasta publicaciones para redes sociales.

En ventas, la imagen lo es todo. Canva te permite:

Crear contenido para redes sociales. Diseña imágenes llamativas para promocionar tus productos en Instagram, LinkedIn o Facebook. Tu marca personal es crucial en ventas, y Canva te ayuda a proyectarla de forma profesional y atractiva.

Materiales de marketing rápido. ¿Necesitas un *flyer* para una feria comercial o una invitación para un evento de clientes? Canva te permite crear diseños de **‘identidad visual clara, emocional y profesional’** en minutos.

Presentaciones visualmente impactantes. Aunque no tiene la profundidad de PowerPoint o Google Slides para datos complejos, es excelente para crear diapositivas con mucho **‘énfasis solamente en gráficos o mobiliarios escenográficos’**.

Si buscas una presentación limpia y comprensible, reduciendo la cantidad de texto en cada diapositiva y priorizando el uso de imágenes, gráficos y visuales que transmitan el mensaje de manera clara, Canva es ideal (Figura 5).

Figura 5. Diseño de diapositivas visuales en Canva



Nota. Palacios, G. A. (2025). [Diseño digital minimalista con figuras creando diapositivas visuales en Canva, destacando imágenes, gráficos y un estilo limpio y comprensible]. DALL·E 3.

¿Recuerdas alguna vez que quisiste hacer un póster para un evento o una tarjeta de presentación que se viera realmente profesional, pero no tenías ni idea de por dónde empezar? Canva elimina esa barrera. Es una de las herramientas multimedia, junto con PowerPoint, ‘ampliamente aceptadas’ y tiene un impacto positivo en la enseñanza al fomentar la comprensión y la participación activa. Te invito a ver el siguiente enlace para comprender la relevancia del segundo. Para un vendedor, esto se traduce en mensajes más claros y clientes más comprometidos.

2. Título del enlace relacionado: PowerPoint sigue siendo una herramienta poderosa y relevante en 2025

Descripción breve del enlace relacionado: En este artículo, Raúl Figueroa argumenta que PowerPoint sigue siendo altamente relevante en 2025, gracias a la evolución de sus funciones y la integración de inteligencia artificial. El texto destaca su permanencia como recurso esencial para la comunicación visual en negocios, educación y trabajo colaborativo, demostrando su capacidad de adaptación a las nuevas demandas digitales.

Enlace: <https://blog.raulfigueroapr.com/powerpoint-sigue-siendo-una-herramienta-poderosa-y-relevante-en-el-2025/>

Dominar estas herramientas es parte esencial de tu **competencia digital**. No solo te ayudarán a ser más eficiente y creativo, sino que te prepararán para los constantes cambios del mundo digital y las demandas del siglo XXI.

4. 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>

5. Glosario Clase 5

Alfabetización digital. Conocimiento y capacidad para utilizar eficazmente las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), incluyendo la búsqueda, el análisis y el procesamiento de información digital. Es fundamental para interactuar en el mundo virtual y adaptarse a los constantes cambios tecnológicos.

Competencia digital. Un conjunto de habilidades que te permiten usar la tecnología de manera eficiente, colaborativa y segura en diferentes ámbitos, desde la creación de contenidos hasta la resolución de problemas y la comunicación en entornos digitales. Para los docentes, por ejemplo, es crucial para optimizar el proceso de enseñanza-aprendizaje y promover prácticas pedagógicas innovadoras.

6. Recurso de profundización Clase 5

Título del recurso relacionado: “Presentaciones digitales en ventas: PowerPoint, Google Slides y Canva”

Descripción del recurso: En este material se presenta un resumen visual de la clase, destacando la importancia de las presentaciones como estrategia clave en ventas. Se abordan las características, ventajas y aplicaciones de PowerPoint, Google Slides y Canva, con ejemplos prácticos de cómo estas herramientas fortalecen la comunicación visual, el trabajo colaborativo y la proyección profesional. El recurso sintetiza los principales conceptos en 10 diapositivas creadas con Gamma.app, facilitando la comprensión rápida de los puntos centrales de la clase.

Tipo de documento: presentación en formato PDF



La excelencia no se improvisa

síguenos

