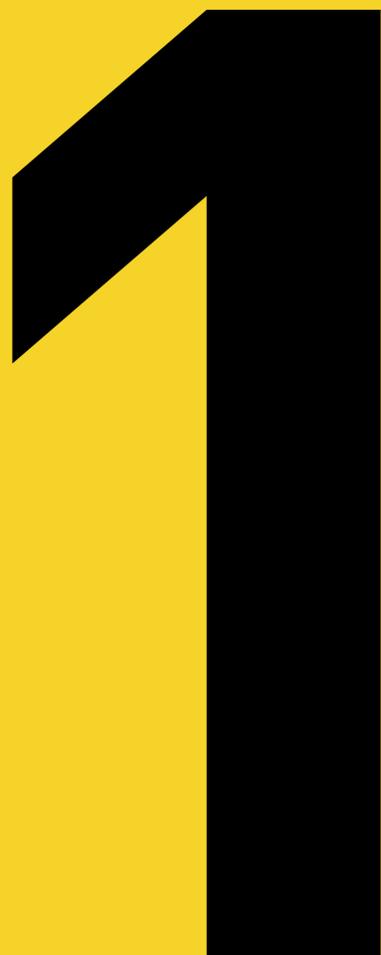


PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE DISEÑO

“MUCHAS VECES NO ES CONSIDERADO MEJOR EL QUE MÁS SABE O TRABAJA CON MÁS CALIDAD, SINO EL QUE SABE “VENDERSE” MEJOR. NO SÓLO VENDEN LOS COMERCIALES SINO QUE, CUALQUIERA DE NOSOTROS EN CASI TODO MOMENTO, ESTAMOS VENDIENDO IDEAS, FILOSOFÍAS, CONOCIMIENTOS, SERVICIOS, ETC.”

ALGUNOS CONSEJOS PARA PRESENTAR UN PROYECTO



GENERAR CONFIANZA

UNO DE LOS PUNTOS PRINCIPALES ES QUE EL CLIENTE CONFÍE EN NOSOTROS. SI ES ASÍ, NO CABE DUDA QUE NUESTROS CONSEJOS SERÁN MEJOR ASUMIDOS. PARA GENERAR CONFIANZA HACE FALTA SER DIGNOS DE GANÁRSEL

2

DEMOSTRAR UNOS CONOCIMIENTOS AMPLIOS

ESTE ES UN PUNTO MUY IMPORTANTE, PUES SI EL CLIENTE TIENE PRESENTE QUE NOSOTROS DOMINAMOS EL MEDIO, ES MUCHO MÁS FÁCIL QUE TRATE DE ENTENDER NUESTRAS IDEAS Y DE ASIMILARLAS COMO VÁLIDAS.

3

VINCULARSE AL PROYECTO DEL CLIENTE

SI HACEMOS TAMBIÉN NUESTRAS LAS INQUIETUDES DEL CLIENTE Y NOS VINCULAMOS A LA MARCHA DE SU NEGOCIO, SIEMPRE CONSEGUIREMOS MEJORES IDEAS ENFOCADAS A SU PROBLEMÁTICA. POR TANTO, TAMBIÉN LOGRAREMOS QUE NUESTRAS PALABRAS O CONSEJOS SEAN DE MAYOR INTERÉS PARA ÉL.



TENERNOS A NOSOTROS MISMOS EN BUENA CONSIDERACIÓN

DEBEMOS SABER QUE LAS CREENCIAS QUE TENGAMOS SOBRE NOSOTROS MISMOS SERÁN SIEMPRE REFLEJADAS EN LAS IMPRESIONES QUE DEMOS A LOS DEMÁS SOBRE NOSOTROS. POR ESO, SIEMPRE ESTÁ BIEN QUERERSE A UNO MISMO.

5

PRESENTACIÓN

ES IMPORTANTE CÓMO PRESTEMOS UN DISEÑO O PROYECTO. LOS TÓPICOS DE "LAS COSAS ENTRAN POR LOS OJOS" Y "LA PRIMERA IMPRESIÓN ES LA QUE CUENTA" SON VÁLIDOS Y NUNCA HAN DEJADO DE SER VERDAD. SI NOS VEN TRATAR CON CUIDADO A NUESTRO DISEÑO DARÁ LA IMPRESIÓN QUE ESTAMOS MUY SATISFECHOS Y QUE ES UNA VERDADERA OBRA DE ARTE.



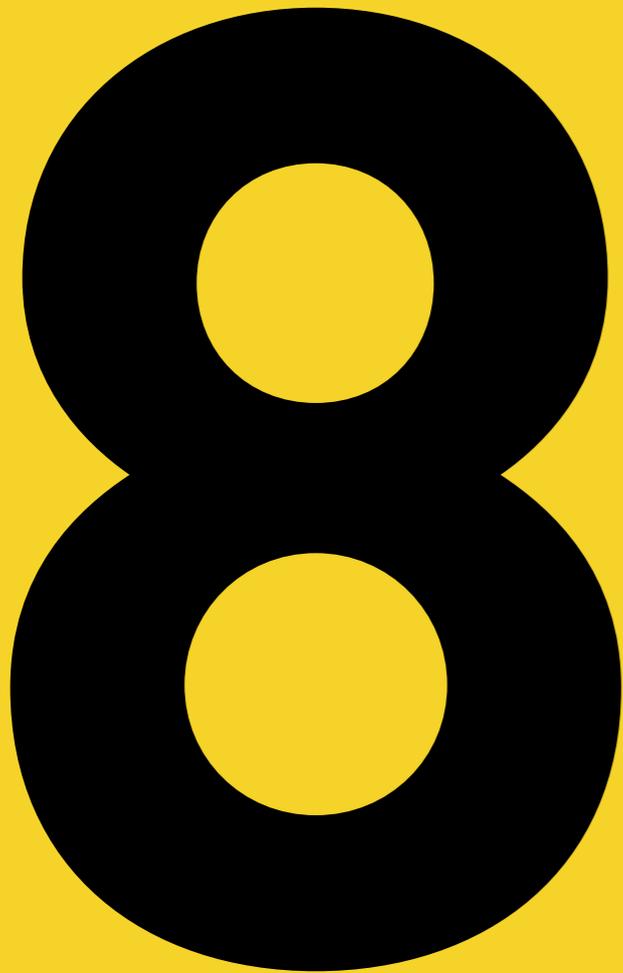
SABER EXPLICAR EL MOTIVO DE TOMAR CIERTAS DECISIONES

HAY QUE TENER PENSADAS LAS RAZONES QUE NOS HAN LLEVADO A LA SOLUCIÓN QUE HEMOS TOMADO. POR QUÉ SE ELIGEN ESOS COLORES, POR QUÉ SE HA TOMADO ESE ESQUEMA, POR QUÉ SE HAN DIVIDIDO LOS ESPACIOS DE LA PÁGINA O EL DISEÑO DE ESA MANERA, CÓMO HEMOS TRATADO DE ARMONIZAR EL DISEÑO EN GENERAL, ETC.



TENER BLINDADOS NUESTROS PUNTOS DÉBILES

TENER DE ANTEMANO PENSADOS LOS ARGUMENTOS QUE
PODEMOS DAR, SI ES QUE EL CLIENTE PONE ALGUNAS IDEAS EN
CONTRA DE NUESTROS PLANTEAMIENTOS.



ESTAR DISPUESTOS A CAMBIAR ALGO Y SABER MEJORAR LAS PROPUESTAS DEL CLIENTE

NO ESTAMOS DICIENDO QUE DEBEMOS LLEVAR NUESTRAS DECISIONES HASTA EL FINAL. EL CLIENTE TIENE MUCHO QUE DECIR SOBRE SU PROYECTO Y DEBEMOS ESCUCHARLE CON DETENIMIENTO. PERO TAMBIÉN ES IMPORTANTE, UNA VEZ CONOCIDO SU ENFOQUE, PODER MEJORARLO PARA QUE SEPA QUE PODEMOS DARLE UN VALOR AÑADIDO A SUS IDEAS.



ARGUMENTA SIEMPRE

A PESAR DE QUE EL DISEÑO DEBE HABLAR POR SI MISMO, UNA BUENA ARGUMENTACIÓN APOYARÁ NUESTRA PROPUESTA CON EL CLIENTE Y ENTENDERÁ LOS OBJETIVOS PERSEGUIDOS.