

1 Relaciona cada número con su significado.

10

Tamaño mínimo de la fuente.

20

Máximo de diapositivas.

30

Tiempo máximo de presentación.

2 Arrastra y coloca cada elemento en la columna correcta según la técnica 10/20/30.



Diapositivas claras



35 minutos

Aa

Letra grande (30 pt)



Hablar sin leer



Muchas diapositivas



20 minutos

10
DIAPOSITIVAS

20
MINUTOS

30
TAMAÑO DE FUENTE

3 Lee la situación y marca la mejor opción aplicando la técnica 10/20/30.



Tu equipo presentará su idea de negocio a unos inversionistas. Han preparado 15 diapositivas con mucho texto y piensan hablar durante 35 minutos. ¿Qué deberían hacer?

- A** Dejar todo igual.
- B** Reducir a 10 diapositivas, hablar máximo 20 minutos y usar letra de 30 puntos.
- C** Hablar más rápido.

4 Completa el siguiente modelo de diapositiva usando la técnica 10/20/30.



1

2

3

Usa letra grande (mínimo 30 pt).

Diapositiva 3 de 10

5 Observa los ejemplos. Marca ☒ si aplica bien la técnica 10/20/30.

☒ **Título claro**

- Tres ideas
- Letra grande
- Imagen relevante

☒ **Muchísimo texto**

- Muchos párrafos
- Mucha información
- Letra pequeña

☒ **Nuestra solución**

- Imagen grande
- Poco texto
- Mensaje claro

☒ **Título**

- Texto muy pequeño
- Demasiada información
- Difícil de leer

6 Reflexiona



¿Cómo te ayuda esta técnica a comunicar mejor tu idea de negocio y convencer a otras personas? Marca las opciones que consideres.

- ☐ Presentaciones claras
- ☐ Presentaciones simples
- ☐ Presentaciones para convencer a inversionistas
- ☐ Mejorar el producto
- ☐ Llamar la atención del cliente



REFLEXIONA y responde:

¿Qué aprendí hoy?

¿Para qué sirve la técnica 10/20/30?

¿Cómo puedo utilizar esta técnica en otros cursos?

Muchas personas necesitan presentar sus ideas para conseguir apoyo económico, vender un producto, postular a concursos o participar en ferias escolares. Aprender a comunicar con claridad permite que una buena idea tenga mayores oportunidades de convertirse en un emprendimiento exitoso.