



Curso Online de Desarrollo de habilidades y Técnicas para hablar en Público

Metodologías para que su discurso y presencia sean el vehículo perfecto para que sus ideas, conceptos y explicaciones lleguen con la máxima perfección a las personas que le escuchan hablar.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Estadísticamente más del 90% de las personas confiesan pasar nervios o vergüenza hablando en público. El resto seguramente no lo confiesan, pero lo sienten.

Hablar en público correctamente tiene un retorno emocional y económico mayúsculo. Poder vender un proyecto a unos inversores, lograr emocionar a quinientas personas en una boda con un discurso que nadie olvidará, liderar reuniones habituales en la empresa o hacer un discurso sobre aquello que dominas ante una audiencia exigente, son algunos de los ejemplos donde la vida nos exige saber impactar, emocionar y aportar. La oratoria no se ha priorizado en la escuela, y es una pena porque depende de ella todos los resultados que obtengamos en la vida. La relacionamos muchas veces con los vendedores y por eso nos genera rechazo, pero la vida es venta, todos estamos vendiendo sin darnos cuenta en cada momento de nuestra vida. El éxito o fracaso de nuestro proyecto vital dependerá de los resultados de nuestras acciones y es aquí donde la buena oratoria juega un papel clave y decisivo.

Este curso no promete eliminar los nervios cuando se encuentre delante de varias personas fijando sus ojos en usted, pero sí garantiza que dominará el arte como un profesional, que fluirá y que lo disfrutará.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Desarrollo de Habilidades y Técnicas para hablar en Público



Objetivos del curso:

- Aprender a estructurar un discurso que impacte, emocione y aporte: cómo empezar un discurso y no dejar a nadie indiferente.
- Conocer trucos de la postura, la mirada y los movimientos sobre un escenario.
- Salir de las situaciones más complicadas: olvidarse del discurso, equivocarse o que el público pierda la atención, entre otras situaciones nada agradables.
- Conocer qué tipos de oratoria encontramos según la finalidad del orador.
- Comunicar emociones mientras hablamos a nuestro público.
- Aprender técnicas de memorización y práctica del discurso.
- Introducir el concepto de comunicación efectiva.
- Aprender a hacer un PowerPoint potente y efectivo que sirva de ayuda en una ponencia.
- Conocer cuáles son las 8 claves de un discurso magnético.
- Aprender a mejorar nuestro control vocal y nuestra pronunciación.
- Captar y motivar la atención del público hacia el orador.
- Señalar diferentes perfiles que podemos encontrar entre la audiencia y cómo debemos gestionar sus preguntas.
- Controlar los nervios antes y durante su ponencia.
- Identificar los principales KPIS de un discurso.

“ La habilidad para hablar en público junto con las capacidades de liderazgo, la Inteligencia Emocional y el trabajo en equipo son las aptitudes más valoradas en ejecutivos y mandos intermedios”

Dirigido a:

Todas aquellas personas que ocupan cargos de gestión de equipos y departamentos en la empresa y quieran mejorar sus capacidades para hablar en público.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

12 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.



Contenido del Curso

MÓDULO 1. La oratoria

2 horas

- 1.1. Historia de la oratoria.
- 1.2. La oratoria en la actualidad.
- 1.3. Conceptos básicos de la comunicación.
- 1.4. Estilos de comunicación.

MÓDULO 2. Los 3 pilares de la persuasión según Aristóteles

2 horas

- 2.1. Logos.
- 2.2. Ethos.
- 2.3. Pathos.

MÓDULO 3. El lenguaje no verbal

8 horas

El lenguaje no verbal es todo aquello que comunicamos sin palabras, incluso estando callados estamos comunicando (pasotismo, negación, indiferencia...) y puede revelar tanta o más información que las palabras.

Para poder hablar como un profesional debemos saber controlar, estudiar, mejorar y perfeccionar todo aquello que tenga que ver con nuestro lenguaje corporal, principal influencia sobre nuestra audiencia.

- 3.1. La postura:
 - 3.1.1. La cara.
 - 3.1.2. Manos y brazos.
 - 3.1.3. Cuerpo y piernas.
 - 3.1.4. Los ademanes.
- 3.2. Los diferentes perfiles de oradores según la postura.
- 3.3. Los gestos faciales.
- 3.4. La mirada.

Desarrollo de Habilidades y Técnicas para hablar en Público



- 3.5. Los movimientos.
- 3.6. La vestimenta.
- 3.7. La radiografía emocional.

MÓDULO 4. La voz

2 horas

La voz es la base de la expresión oral. Una buena voz, innata o construida con la práctica facilita la labor del orador y le da un apoyo importante durante toda su exposición.

- 4.1. Características de la voz.
- 4.2. Entrenamiento.
- 4.3. Trucos para mantener la atención.
- 4.4. Las muletillas.

MÓDULO 5. La respiración

2 horas

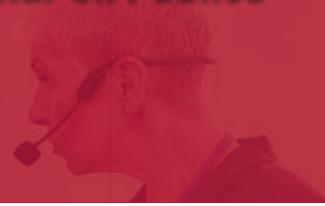
La respiración forma parte de la buena oratoria ya que de ella depende la voz que se proyecta, la fuerza, el sistema nervioso....y muchos más beneficios que debemos aprender y entender para ser expertos oradores.

MÓDULO 6. El discurso

16 horas

Este módulo entra de lleno en el foco del curso. Estudiaremos la estructura óptima de una ponencia viendo casos reales, así como toda la técnica y metodología que hay detrás. En la oratoria de los profesionales nada es improvisado, todas las palabras son medidas, todo discurso contiene una estructura bien analizada y siempre se incorporan recursos.

- 6.1. Cómo empezar una conferencia.
- 6.2. Aporta o aparta.
- 6.3. La estructura de un discurso.
- 6.4. La estructura del discurso ganador de Speaker Talent 2019.
- 6.5. Tipos de discursos.



- 6.6. Los impares y el número 3.
- 6.7. Mensajes y frases repetitivas.
- 6.8. Cómo mantener la atención del público:
 - 6.8.1. En cuanto al lenguaje verbal.
 - 6.8.2. En cuanto al lenguaje no verbal y la personalidad.
 - 6.8.3. En cuanto al discurso.
 - 6.8.4. Trucos de emergencia.
- 6.9. Anécdotas, historias y sentido del humor.
- 6.10. Foco: ¿qué mensaje queremos transmitir?
- 6.11. El feedback previo al momento de la verdad.
- 6.12. Ayudas para transmitir el mensaje:
 - 6.12.1. Consejos básicos para una presentación.
 - 6.12.2. Los colores tienen personalidad.
 - 6.12.3. Las letras hablan solas.
 - 6.12.4. Los gráficos. Un arma de doble filo.
 - 6.12.5. Fotos impactantes y que hablen.
- 6.13. Las 8 claves de un discurso magnético.
- 6.14. Los KPIS del discurso.

MÓDULO 7. El momento de la verdad

2 horas

- 7.1. Sé carismático. A-E-I: aporta, emociona e impacta.
- 7.2. Gestionar las preguntas del público.
- 7.3. Los perfiles de la audiencia y cómo gestionarlo.
- 7.4. Hablar en público digital (online).

MÓDULO 8. Oratoria

8 horas

- 8.1. En el cine.
- 8.2. En la política.
- 8.3. En los líderes sociales.
- 8.4. En los oradores profesionales.

Desarrollo de Habilidades y Técnicas para hablar en Público

MÓDULO 9. La comunicación altamente efectiva

2 horas

La comunicación tiene varios objetivos como pueden ser convencer a votantes, manipular masas, vender productos o servicios, comunicar temas de interés y muchas otras opciones más. Por ello, es importante saber cómo se utiliza la comunicación para lograr resultados concretos, y aquí tiene mucho que decir, nunca mejor dicho, la oratoria comercial.

MÓDULO 10. La gestión del miedo y los nervios

2 horas

El miedo es un freno importante al desarrollo de tu capacidad de persuasión y de hablar en público, debemos también aprender a domarlo. Nos hace torpes en el escenario y lo peor es que nos nubla la mente y nos puede llevar al bloqueo absoluto por quedarnos en blanco. Este módulo nos enseña cómo actúa el miedo en nuestro organismo a la hora de hablar en público proporcionando trucos para perderlo ante una audiencia.

- 10.1. Cómo actúa el miedo sobre nuestro organismo.
- 10.2. Tipos de miedos en la oratoria.
- 10.3. Si te quedas en blanco.
- 10.4. Si tienes un problema físico.
- 10.5. Trucos para el control de los nervios antes del discurso.
- 10.6. Trucos para el control de los nervios durante el discurso.

MÓDULO 11. La importancia de practicar

2 horas

- 11.1. Memorizar, improvisar o interiorizar.
- 11.2. Trucos para memorizar.
- 11.3. Trucos para practicar el discurso (velocidad y síntesis).

MÓDULO 12. El día después

2 horas

- 12.1. Aprendizajes.
- 12.2. KPIS del discurso y plan de mejora continua.

Desarrollo de Habilidades y Técnicas para hablar en Público

Autor



Nacho Barraquer

Alto Directivo formado en universidades reconocidas como ESADE, IESE o BOCCONI, formador y ponente (ganador de Speaker Talent Spain 2019), es conocido en redes sociales como “El Gefe”, el gestor de la felicidad, creando contenido y dando ponencias sobre la importancia de la nueva era en la gestión del personal en las empresas poniendo el foco a partir de las diferentes generaciones.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

