

CÓMO HABLAR EN PÚBLICO.

Duración Total: 30 horas.

Teóricas: 10 horas.

Prácticas: 20 horas.

MÓDULO 1. EL COMUNICADOR ANTE EL PÚBLICO (5 Horas / 3 Horas Teóricas; 2 Horas Prácticas).

- ✓ Presentación personal.
- ✓ Experiencia y dificultades al hablar en público.
- ✓ Miedo escénico, qué es y cómo combatirlo.
- ✓ La comunicación oral

MÓDULO 2. CÓMO PREPARAR UN DISCURSO O INTERVENCIÓN (5 Horas / 2 Horas Teóricas; 3 Horas Prácticas).

- ✓ Brainstorming, seleccionar y ordenar ideas.
- ✓ Esquemas tipos según objetivos a conseguir.
- ✓ Aperturas y cierres de la oratoria.
- ✓ Preparar esquema.
- ✓ Diferentes maneras de hacer una presentación

MÓDULO 3. EL LENGUAJE EFICAZ (3 Horas / 1 Hora Teórica; 2 Horas Prácticas).

- ✓ Formas de lenguaje a utilizar.
- ✓ Materiales de apoyo.
- ✓ Recursos retóricos: analogías, comparaciones, frases eslogan.
- ✓ Apoyos visuales: pizarra, vídeos demostración, diapositivas

MÓDULO 4. LENGUAJE NO VERBAL (3 Horas / 1 Hora Teórica; 2 Horas Prácticas).

- ✓ El comunicador como actor de sí mismo.
- ✓ Recursos para actuar.
- ✓ La relación con el público.
- ✓ Expresión física: presencia, gestos faciales, mirada, postura, movimiento.
- ✓ Expresión oral: Voz, tono, volumen, velocidad, ritmo, énfasis o monotonía

MÓDULO 5. EL COMUNICADOR CREATIVO (4 Horas / 1 Hora Teórica; 3 Horas Prácticas).

- ✓ Improvisación.
- ✓ Manejo de preguntas y respuestas.
- ✓ Ejercicios de improvisación y creatividad

MÓDULO 6. CÓMO PERSUADIR (5 Horas / 1 Hora Teórica; 4 Horas Prácticas).

- ✓ Principios de la presentación persuasiva.
- ✓ Patrones para estructurar intervenciones persuasivas.
- ✓ Las razones, las emociones y los beneficios.
- ✓ Cómo usar la emoción para motivar.

- ✓ Cómo convencer con el discurso
- ✓ Reacciones del público ante el discurso persuasivo

MÓDULO 7. PRESENTAR, DEFENDER, ATACAR Y DEBATIR IDEAS (5 Horas / 1 Hora Teórica; 4 Horas Prácticas).

- ✓ Argumentos a presentar y cómo usarlos.
- ✓ Cómo defender los argumentos propios.
- ✓ Estrategias para defender, atacar y contraatacar.
- ✓ Comunicación asertiva y negociación

