



# Hablar en Público. Oratoria y construcción del discurso

**Sku:** PA8538\_3693-96\_V2

**Horas:** 75

**Formato:** HTML

## OBJETIVOS

### Módulo I – Hablar en público

- Diferenciar la esencia entre hablar por hablar y hablar para decir algo.
- Aprender a construir mensajes eficaces.
- Analizar la estructura base de un discurso para hablar bien en público.
- Perfeccionar nuestro discurso a través de la generación de estímulos de atención.
- Conseguir la atención del público.
- Profundizar en la elaboración de un discurso eficaz.
- Concienciar de la necesidad de ensayar el discurso.

### Módulo II – Oratoria y construcción del discurso

- Conocer los fundamentos teóricos de la retórica, oratoria, argumentación, etc., así como su utilización en la actualidad.
- Diferenciar los diferentes discursos, así como conocer la importancia del buen uso en cada caso en su aplicación práctica.
- Conocer las pautas para poder empatizar con nuestro público en el discurso, a través de la comunicación verbal y la comunicación no verbal.
- Mostrar las claves para escribir un discurso, con un adecuado contenido, utilizando técnicas y herramientas para su materialización.
- Ser capaces de realizar un discurso con éxito desde el punto de vista teórico.

## CONTENIDOS

### Módulo I – Hablar en público

#### UNIDAD 1. Introducción a la competencia de hablar en público

Primera regla: por qué

- Introducción
- Hablar por hablar. Lo que no hay que hacer
- Hablar para decir algo. Lo que sí hay que hacer
- El tema y tu porqué
- Del tema al mensaje
  - Introducción
  - La fuerza de la repetición
  - ¿Cómo hacer un mensaje que tenga éxito?
- La estructura básica
  - Introducción
  - La presentación básica
  - El nudo básico: la técnica del 1, 2, 3
  - El desenlace básico

## **UNIDAD 2. Competencia técnica de hablar en público**

- Generando atención
  - Introducción
  - Los sistemas de atención
  - El poder de las preguntas
  - El poder de las alternativas
  - El poder de los datos
  - El poder de las anécdotas
  - El poder de la imaginación
  - Variando estímulos de atención
- Los filtros de la percepción
  - Las creencias
  - Las emociones
  - Los metaprogramas
  - Sobre los filtros
- Las barreras al entendimiento
  - Barreras a la credibilidad
  - Barreras de identidad
- Estructura: una presentación eficaz
- Estructura: estrategias para el nudo
  - Introducción
  - Las tres preguntas
  - La línea temporal
  - Los tres pasos de la persuasión
  - El viaje del héroe
  - El acrónimo
- Estructura: un final eficaz
  - Introducción
  - Las tres repeticiones
  - La cita final
  - La secuencia emocional
- Efectos de primacía y recencia

---

- El ensayo
  - El ensayo general
  - El ensayo de la voz
  - El ensayo de los movimientos
- El momento de hablar en público
  - Introducción
  - Dominar el espacio
  - Calentar antes de hablar
  - Rituales de iniciación

## **Módulo II – Oratoria y construcción del discurso**

### **UD1.La retórica**

1. Introducción
2. Retórica clásica
3. Retórica, dialéctica y oratoria
4. Argumentación y discursos
5. Evolución de la retórica

### **UD2.Previo al discurso**

1. Sobre los discursos
  - 1.1 Discurso leído
  - 1.2 Discurso memorizado
  - 1.3 Discurso improvisado
  - 1.4 Discurso extempore
2. Investigación previa
3. Públicos
4. Finalidad

### **UD3.Los componentes del discurso**

1. Orador/ Portavoz
2. Contenido
  - 2.1. Introducción
  - 2.2. Desarrollo
  - 2.3. Conclusión
3. Comunicación
  - 3.1. Verbal
  - 3.2. No Verbal
4. Proxémia y escenarios
5. Liderazgo y técnicas de persuasión

### **UD4.La presentación**

1. El momento de exponer

2. Evaluación de resultados
3. Recomendaciones