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