



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