

Objetivo

Desarrollar las habilidades y competencias expresivas tanto orales como corporales en el participante. Las mismas son de uso y aplicación en todo tipo de situación que las requiera, es decir presentaciones ante el público, conversaciones privadas, reuniones grupales, ventas o entrevistas ante medios de comunicación.

Metodología

Las clases son de 1 vez a la semana para que cada asistente prepare una anécdota, relato o discurso (persuasivo, informativo y lo practique de pie, sentado, leído, con ayudamemoria y el último día se improvisa). Los temas que la gente expone son a elección y apelamos a temas muy sencillos y cotidianos, la gente habla de lo que le gusta, pues lo que se evalúan son las formas. El curso consiste en un entrenamiento completo de 6 encuentros en total con una parte teórica y otra práctica con devoluciones personalizadas en cada uno de los encuentros.

Duración

6 clases de 3hs. cada una. Total: 18hs.

Destinatarios

Empresarios, vendedores, directivos o gerentes medios de empresas Pymes, emprendedores o expositores profesionales.

Contenido

- 1) Apertura. Estructuras discursivas (Cómo ordenar las ideas de acuerdo con lo que se quiere comunicar). Discursos leídos, con ayudamemoria, de pie y sentados. El cuerpo al servicio de la palabra. Videoconferencias.
- 2) Expresividad: Velocidad al hablar, proyección de voz, eliminar vicios oratorios, pausas y tonalidades, entre otras técnicas inherentes al uso de la voz y del cuerpo. Cada participante tendrá su espacio para que dé una exposición para que se lleven un diagnóstico personalizado del que tendrán continuidad clase a clase para ir mejorando.
- 3) Audiencias: Tipos. ¿Qué puntos tener en cuenta? ¿Cómo llegar a cada uno logrando una comunicación efectiva?
- 4) Herramientas para afianzar la seguridad al hablar desde la oratoria.
- 5) Cómo responder a las preguntas de la audiencia y manejar inconvenientes. Tipos de preguntas y preguntadores. Cómo manejar situaciones difíciles.
- 6) Espacio de preguntas para despejar dudas acerca de los temas vistos.

Docente

Andrea Blanco

Contadora Pública (UB-Universidad de Belgrano)
Coach Ontológico Profesional (ICP- Instituto de Capacitación Profesional)
Co-fundadora de Abda Consultora donde ofrece un blend de servicios para acompañar a personas, equipos y empresas en la mejora de sus resultados. Autora de " Ecuación Actitudinal" (Ed. Bookboon) donde comparte herramientas de Liderazgo, Coaching y Comunicación efectiva.

Daiana M. Alvarez

Lic. En Relaciones Públicas e Institucionales (UADE- Universidad Argentina de la Empresa)
Co-fundadora de Abda Consultora donde ofrece un blend de servicios para acompañar a personas, equipos y empresas en la mejora de sus resultados. Autora de " ¡Disfruta de Hablar en Público!" (Ed. Bookboon) donde comparte herramientas de Oratoria.