

ORATORIA Y COACHING

CANTIDAD DE HORAS: (POR FAVOR DESCRIBA LA CARGA HORARIA QUE POSEE LA ACTIVIDAD)

PROGRAMA

CARGA HORARIA 3 HS RELOJ

Introducción:

- ☉ ¿Qué es la Oratoria?
- ☉ Historia de la Oratoria:
- ☉ Importancia de la comunicación como proceso de carácter social e interpersonal.
- ☉ Nuestra condición de seres sociales.
- ☉ Proceso de la comunicación:
- ☉ Voz y respiración.

Técnicas de Oratoria:

- ☉ Técnicas de respiración aplicadas en la oratoria.
- ☉ Posturas Adecuadas.
- ☉ Técnicas de relajación para vencer el miedo.
- ☉ Comunicación efectiva con atributos de la voz.
- ☉ El trípode de la comunicación.
- ☉ Habilidades naturales del orador
- ☉ El miedo y sus consecuencias.
- ☉ Audiencias.

Poniendo en Práctica la Empatía:

- ☞ Herramientas personales.
- ☞ Lo innato y lo adquirido.
- ☞ Pánico escénico
- ☞ Situaciones emocionales.
- ☞ Manejo de la crisis.
- ☞ Personalidad y atributos.

Oradores:

- ☉ Confianza personal.
- ☉ Autoestima del presentador.
- ☉ Expectativa social.
- ☉ Etiquetas.

Importancia de la imagen:

- ☐ Profundización de la comunicación no verbal.
- ☐ Gestualidad.
- ☐ Imagen corporal: posturas.
- ☐ Expresión emocional y afectiva.
- ☐ colores que expresan.
- ☐ vestimenta adecuada.

DISCURSO:

- ☉ Contenido. Tipos de discursos. Diferencias. Mantener la atención.
- ☉ Presentaciones Efectivas.
- ☉ Improvisación.
- ☉ Lectura Anticipada.
- ☉ Informar, persuadir, agradecer

MODOS DE PRESENTACIÓN:

- ☉ Elementos indispensables en una presentación.
- ☉ Herramientas tecnológicas para una presentación

¿ESTOY DONDE QUIERO ESTAR?

- Zona de confort:
- Proactividad.
- Motivación
- ¿Mi PARA QUE?

EN BUSCA DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA:

- ☐ Asertividad.
- ☐ Escucha activa como una actitud social.
- ☐ Negociación exitosa.
- ☐ Síndrome de procusto.