

Oratoria de alto impacto

Fecha: Días 29 y 30 de mayo.

Horario: De 09:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00 horas

Duración: 16 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

Saber comunicar eficazmente constituye una necesidad, cada vez más imperiosa para aquellas personas que, por motivos profesionales o de su cargo, tengan que relacionarse y comunicarse con otras personas.

Sin embargo, hablar en público constituye una de las actividades que más tensión provoca en la mayor parte de los seres humanos. Son muchas las personas que se bloquean cuando tienen que hacer una pregunta en un auditorio o cuando tienen que pronunciar unas pocas palabras ante un grupo de personas. El problema principal reside en la falta de confianza en uno mismo y la causa básica suele ser la falta de costumbre de hablar en público. Muchos oradores profesionales nunca han perdido completamente el temor al auditorio, e inclusive podemos señalar que un poco de miedo es conveniente porque ello nos llevará a preparar mejor nuestras intervenciones y a dar a nuestros oyentes la atención y el respeto que merecen.

A tales efectos, es necesario ganar confianza en uno mismo y predisponer la mente para el éxito en las comunicaciones, y ello se consigue transmitiendo con sinceridad, sencillez y entusiasmo el mensaje que queremos difundir. Para conseguir comunicar y hablar en público con un dominio de la situación y con la naturalidad precisa no son necesarias grandes cualidades de oratoria, sino principalmente ejercitar un hábito que se alcanza con la práctica.

Son escasas las personas que han nacido con el don de la oratoria; la mayor parte de quienes dominan tal arte lo han hecho a base de esfuerzo, constancia, y sobre todo, tal como hemos señalado con anterioridad, con mucha práctica.

Es importante tener en cuenta que comunicar supone compartir algo, por lo tanto, no transmitiremos nada si antes no tenemos claro **qué** queremos comunicar. Comunicar bien supone ser una persona experta en interlocutores, es decir en a **quién** comunicamos. Por último, comunicar es trabajar el **cómo, el cuándo y el dónde**. Es sabido que nos incluye mucho más el cómo se nos digan las cosas que lo que se dice.

Por todo ello, preparar y presentar un discurso de forma tranquila y relajada, saber captar la atención de los oyentes, y poder improvisar unas pocas palabras en un momento determinado constituyen técnicas de obligado conocimiento por parte de toda persona que tenga necesidad de mantener frecuentes contactos de carácter público, o simplemente desee perfeccionarse en el arte de la comunicación pública.

Con el fin de contar con el máximo realismo y las condiciones más exigentes, las personas participantes efectuarán una constante puesta en práctica de lo aprendido a través del entrenamiento en diferentes escenarios.

OBJETIVOS

- Dominar los secretos que convierten a una presentación en un arma de éxito, tanto si se trata de una conferencia, una exposición a un foro profesional, o una presentación técnico-comercial. Convertir una presentación en público en una oportunidad deseable.
- Descubrir la forma de “conectar con el público”, ser convincentes y extremadamente persuasivos. Eliminar totalmente el miedo a interactuar con la audiencia y aprender a liderar su reacción positiva.
- Aprender a conquistar al oyente no sólo desde la “razón”, sino también desde la emoción, aprovechando todas las oportunidades que ofrece el lenguaje verbal y no

- verbal. Saber interactuar positivamente con el público.
- Descubrir las técnicas de oratoria, teatralización, respuesta a preguntas y control del auditorio, propias de un orador profesional.

PROGRAMA

1. Las claves emocionales para conectar con mi audiencia: mecanismos efectores de las emociones.
2. Técnicas para la mejora y el cuidado de mi voz: Ritmo, melodía y tono.
3. Preguntas, actitudes y afirmaciones poderosas que conectan con mi público.
4. Trabajo específico de léxico, tono, ritmo y corporalidad.
5. Mecanismos efectores de las emociones: emociones básicas y complejas.
6. Expresión subjetiva de la emoción: creer, sentir, pensar, opinar, percibir, y parecer.
7. Manejo de argumentos, semántica y retórica.
8. Entrenando la voz y sacando partido de ella: visionado y grabación.
9. Cómo mover a mi audiencia a la acción.
10. Aperturas, acciones de mantenimiento y cierres con impacto.
11. Habilidades conversacionales para hablar en público y cara a cara: empatía, asertividad y escucha aplicada.
12. Presentaciones individuales, filmación y reporte a los participantes.

Ponentes

Javier Moreno.- Licenciado en Ciencias de la Comunicación, especialidad en Publicidad por la EHU-UPV. Máster MBA. Máster en Dirección de Comercio internacional. Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos. Practitioner PNL. Ha desempeñado puestos directivos en consultoría e investigación de mercados, ha sido Director Comercial y Gerente de Compras en diferentes empresas.

Actualmente es Director de DEKER Consultores.

Otros datos relevantes

Precio

415 euros

~~Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.~~

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000293

formacion@camaragipuzkoa.com