



PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN ORATORIA

NIVEL 1- 3 MESES- 4 ENCUENTROS SEMANALES DE 2 ½ HS

MODULO 1

- Rueda del Orador – Características del buen comunicador
Estrategias comunicacionales. Objetivos. Diseño. Modalidades. La metáfora del vendedor aplicada al discurso persuasivo: cómo me muestro y cómo genero confiabilidad. El feedback como herramienta de aprendizaje y mejora continua.
- Perfiles y estilos del orador. Principios de la Neurociencia aplicados a la oratoria: dime cómo eres y te diré cómo hablas. Quién soy y a quién quiero llegar con mi discurso. Análisis de los diferentes perfiles de Audiencia.



Test de Benziger. Aplicación de las neurociencias en la construcción del personaje: en busca del estilo propio.

Construcción de estrategias comunicacionales en base a los distintos estilos de pensamiento.

Entrenamiento hemisferio derecho: Oratoria Visual y Oratoria Emocional.

¿Cómo generar una imagen en el oyente?

¿Cómo lograr impacto en el oyente?

Entrenamiento hemisferio izquierdo: Oratoria Direccional y Oratoria Secuencial.

¿Cómo apuntar al objetivo del mensaje?

¿Qué partes tiene mi discurso?

MODULO 2

Lenguaje no verbal. Microgestos. Estrategias corporales para el orador. Técnicas corporales y expresivas aplicadas a la oratoria y la comunicación.

Entrenamiento de Voz: tono, dicción, proyección, dirección

Locución para oratoria

-Herramientas del orador: la voz como alidada para la comunicación.

-Cualidades de la voz: conocimiento y aplicación.



- Recursos expresivos aplicados al discurso: prosodia, entonación, intensidades, modulación y articulación.
- El cuerpo y la respiración: postura, técnica de respiración.
- Defectos y vicios frecuentes en el habla: muletillas, cacofonía, disfonemas, tipos articulatorios.
- El uso del micrófono: características de la voz microfónica.

EXAMEN TEÓRICO-PRÁCTICO

MODULO 3

Gestión de emociones. Miedo Oratorio. Técnicas de gestión de las emociones. EL experimento de EMOTO.

Construcción de estrategias emocionales. Cercanía. Tranquilidad.

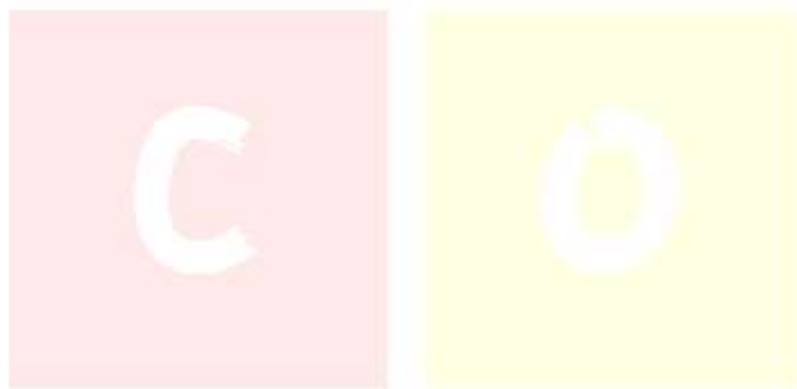
Técnicas de concentración y centramiento: buscando el equilibrio emocional. ¿Qué hacer antes y durante la exposición para fortalecer nuestra exposición?

El recurso del Storytelling. Comienzos de alto impacto



Técnicas de preparación y ensayo. Memoria versus espontaneidad. Metodología TED. ¿Cómo generar una estructura oratoria sin perder fluidez y contacto con la audiencia?

EXPOSICIÓN CON TEMA A ELECCIÓN DEL PARTICIPANTE CON PÚBLICO REAL VIRTUAL.



INSTITUTO DE COACHING Y ORATORIA



NIVEL 2 - 3 MESES- 4 ENCUENTROS SEMANALES DE 2 ½ HS

MODULO 1

Campos de aplicación de la Oratoria: El vendedor. Tipos de orador en el mundo de las ventas. Principales dificultades. Oratoria en el mundo de las negociaciones (introducción). Oratoria política. Discurso político, estilos de orador político.

Oratoria en el ámbito judicial. Juicios por jurado y desafíos comunicacionales.

Exámenes orales. Principales estrategias de preparación.

Estrategias en contextos de exposición (congresos, disertaciones, coloquios).

Oratoria docente. Cómo organizar las clases compartiendo la exposición.

SE CONTEMPLA 1 SESIÓN PERSONALIZADA POR ALUMNO PARA CONTEMPLAR SU APLICACIÓN ESPECÍFICA



MÓDULO 2

Introducción al pensamiento lógico. Lenguaje Lógico: Funciones, formas del discurso preposiciones, falacias, razonamientos, deducción, inducción.

EXAMEN TEÓRICO PRÁCTICO

MÓDULO 3

Oratoria en conflicto. Tipo de conflictos orales. Estrategias de persuasión, mitigación y refutación. Debate.

Contextos de negociación. Tácticas y estrategias orales para diferentes tipos de negociación (GANAR-GANAR, GANAR PERDER, PERDER-GANAR)

Construcción de personaje público. La caricatura como punto de partida. La sombra como respuesta a nuestros miedos. Nuestra zona de seguridad.

DEBATE CON PÚBLICO REAL