

Curso de Oratoria, persuasión y comunicación efectiva

Información General

Fecha de inicio: 26/06/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

En el mundo de hoy, debemos interactuar con múltiples personas y saber hablar en público se torna imprescindible. Tanto en lo personal, como en lo comercial y/o laboral, en un momento u otro nos vemos en la necesidad de establecer comunicación interpersonal para lograr un objetivo. Sea cual fuere este objetivo, lograrlo y generar un resultado positivo para todas las partes involucradas, dependerá de cómo cada uno aproveche y aplique todas sus herramientas de oratoria, persuasión, y comunicaciones. Cuanta mayor sea la cantidad de herramientas y técnicas que tengamos a nuestra disposición, mayores serán las posibilidades de conseguir en cada interacción un resultado satisfactorio y exitoso para todas las partes involucradas. Cada oportunidad de interactuar con otras personas es una gran oportunidad para lograr una conexión con ella, conseguir un objetivo en común, y conseguir beneficios para todas las partes involucradas. En este curso aprenderemos múltiples herramientas y técnicas para poder aplicar en nuestra vida diaria. Tanto en lo personal, profesional y/o comercial vamos a poder aplicar la mejor herramienta para conseguir el objetivo buscado.

Objetivos Generales

Desarrollar herramientas comunicacionales integrales para generar una comunicación efectiva.

Objetivos Específicos

- Fraccionar el mensaje acorde a las partes del discurso: introducción, desarrollo y cierre.
- Resumir las ideas a presentar en puntos clave que puedan ser incluidos en el discurso.
- Analizar a la audiencia para organizar el mensaje a entregar de manera acorde a sus necesidades.
- Organizar el discurso para entregar el mensaje a la audiencia de forma acorde a sus expectativas.
- Considerar el objetivo del mensaje al momento de crear el discurso para obtener la respuesta esperado de la audiencia.
- Sintetizar las ideas a comunicar en un discurso orientado a lograr el objetivo establecido.
- Componer el mensaje a comunicar de manera acorde al público objetivo quienes recibirán el mensaje.
- Establecer rapport con las personas con quienes interactúa para que los mensajes sean recibidos de la mejor manera.
- Examinar la interacción con diferentes interlocutores para descubrir la mejor técnica para conectarse y lograr los objetivos comunicacionales.

- Seleccionar la herramienta de comunicación adecuada a la ocasión para conseguir los objetivos buscados.

Destinatarios

- Empresarios que deseen mejorar sus habilidades para presentar su empresa a potenciales clientes o inversores.
- Estos módulos están orientados a toda persona que desee mejorar sus habilidades de comunicación, oratoria, persuasión e interacción con las personas.
- Docentes, entrenadores y profesores que deseen mejorar sus habilidades de relacionamiento con su audiencia para que su mensaje tenga mayor llegada al público.
- Líderes y gerentes de proyecto que deseen mejorar sus habilidades de persuasión y comunicación para ayudar a sus equipos de proyecto lograr un mejor desempeño.
- Jefes, gerentes y directores que busquen mejorar sus herramientas comunicacionales para presentar ideas a sus equipos de trabajo.
- Emprendedores que deseen obtener herramientas para presentar su idea a potenciales inversores.

Plan de Estudios

Módulo 1: Introducción a la comunicación

- Introducción a la Comunicación
- El discurso
- Audiencia
- Ensayos, práctica, nervios y obstáculos

Bibliografía

- Carnegie, D. (2010). Cómo ganar amigos e influir sobre las personas (Translation edition (March 9, 2010) ed., Vol., pp.). Vintage Espanol; Revised.
- Marshall B. Rosenberg, M. (2017). Comunicación no violenta. Un lenguaje de vida. (1 edition (May 16, 2017) ed., Vol., pp.). Editorial Acanto S.A..