



utdt.edu/educacionejecutiva

STORYTELLING Y PRESENTACIONES EFICACES

PROFESORAS: MARCELA GOLA, MARIELA KARP Y YAEL ROMANO



PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN
1 MES

CURSADA
MARTES DE 9 A 18H

LUGAR DE CURSADA
MADRES DE PLAZA 25 DE
MAYO 3020
(NORDLINK), ROSARIO.

Programa dictado junto con



Este programa acerca a los participantes al maravilloso mundo del *storytelling* para que sean capaces de inspirar a sus audiencias a través de mensajes e ideas convincentes, guiándolos a la acción. Además, les brinda herramientas para generar conversaciones efectivas que les permitan conectarse con sus interlocutores.

A través de ejercicios grupales e individuales, filmaciones y un test de autoconocimiento, viviremos cada una de las herramientas propuestas para generar aprendizajes efectivos.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | DISEÑANDO ESTRATÉGICAMENTE NUESTRAS PRESENTACIONES

- › *Storytelling*: ¿qué es y para qué sirve en el mundo de las presentaciones de negocios? Uso de la estructura de la lógica narrativa. Diferencias con la lógica informativa. Variantes estructurales del discurso. Objetivo, planeamiento, táctica. Construcción del mensaje clave. Diferencias entre resumir y precisar la información. Concepto de planificación estratégica de la presentación. Construcción de mensajes clave. Argumentación en tres ejes. Cierre persuasivo.
- › El líder como narrador de historias: ¿cuál es el vínculo entre *storytelling* y liderazgo? ¿Qué significa liderar una presentación? Poder vs. autoridad. Inteligencia emocional como factor clave del liderazgo.
- › El contacto con la audiencia. Diferenciación de audiencias jerárquicas. Identificación del público objetivo en audiencias heterogéneas. Concepto de empatía.

MÓDULO 2 | LIDERANDO DESDE EL LENGUAJE NO VERBAL

- › Criterios para utilizar el lenguaje no verbal. Postura corporal, gestos y movimiento de manos. La fuerza expresiva de la mirada. El uso de la voz: entonación y acentuación. El uso de las pausas y silencios como recursos clave. Conciencia corporal e influencia.
- › Soportes visuales. ¿Qué rol cumplen? ¿Cómo los manejamos? Diseño y ayudas visuales. Uso de gráficos, números e imágenes. Cantidad óptima de diapositivas y tiempo de la presentación. Manejo efectivo de los soportes visuales, como soporte y no como sostén del orador. La creatividad en la presentación.
- › Manejo de preguntas y audiencias difíciles. Cómo y cuándo dar lugar a las preguntas. Cómo manejarlas sin perder nuestro liderazgo. Manejo de objeciones. Qué hacer frente a una audiencia compleja. Recursos clave para tener en cuenta. Signos de atención/desatención del público. Factores de credibilidad del orador.
- › Manejo de los nervios y del estrés. Cómo prepararnos para afrontar presentaciones difíciles. Con qué recursos contamos y qué podemos hacer para tener una alta *performance* aun sintiendo miedo.

MÓDULO 3 | COMUNICACIÓN EFECTIVA, ¿CÓMO LA LOGRAMOS?

- › Nociones básicas para lograr una comunicación efectiva. Dominios de la comunicación. Escucha activa. Perfil del oyente. La confianza como eje fundamental. La ventana de Johary. Desarrollo del cierre negativo. La importancia del autoconocimiento y el impacto en el otro.
- › Herramientas prácticas para mejorar la comunicación. Conceptos de *check-in* y *check-out*. Interpretación vs. descripción. Enfoque único y múltiple. MBTI, test de preferencia psicológica.
- › Revisión de la estrategia y el diseño de presentaciones que traigan los participantes, para aplicar durante el *workshop* las herramientas de oratoria aprendidas.

MÓDULO 4 | ¡ACCIÓN! EJERCITACIÓN, FILMACIÓN Y FEEDBACK

- › Integración de todos los conocimientos y herramientas aprendidas durante el programa a través de una práctica filmada. Cada participante tendrá la oportunidad de hacer una presentación, a partir de la cual obtendrá *feedback* tanto de los facilitadores como de sus compañeros para poder aprender de los aciertos y de los puntos para mejorar.

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.

METODOLOGÍA

- › Prácticas filmadas
- › Ejercicios
- › Vídeos
- › Casos de éxito y fracaso

AUDIENCIA

Todo aquel que lidere reuniones, presentaciones o que tenga que hacer un *pitch* y quiera mejorar sus habilidades de persuasión, comunicación y presentación.

CUERPO DE PROFESORES

Marcela Gola. Licenciada en Psicología, Universidad de Buenos Aires. Realizó un posgrado en Comunicación Gubernamental de la Universidad Austral. Docente de la Universidad Torcuato Di Tella y de la Universidad de Buenos Aires. Dicta regularmente seminarios sobre Oratoria Política y realiza actividades de capacitación y consultoría en comunicación política para candidatos y líderes públicos. Se especializa en acciones de *media training* y relaciones con la prensa. Fue coordinadora del Departamento de Capacitación y Desarrollo de la Consultora García Santas. | **Mariela Karp.** Licenciada en Psicología, Universidad de Buenos Aires. *Coach* y docente. Tiene más de 10 años de experiencia desempeñándose como consultora y gerente de proyectos en temas de Recursos Humanos para empresas nacionales y multinacionales, en proyectos de capacitación y de gestión del cambio. Profesora de cursos de capacitación e integrante del equipo de Coaching de los alumnos del MBA de la Universidad Torcuato Di Tella. Docente de Psicología Organizacional y Empresarial en la Universidad Maimónides. | **Yael Romano.** MBA, Universidad Torcuato Di Tella. Licenciada en Relaciones del Trabajo, Universidad de Buenos Aires. Gerente de Educación Ejecutiva y profesora de la materia de RRHH de la Escuela de Negocios, Universidad Torcuato Di Tella. Dicta regularmente cursos sobre Comunicación, Oratoria, Gestión de las Personas y Clima y Cultura. Se desempeñó como consultora *senior* de capacitación y desarrollo en Ernst & Young.