

[utdt.edu/educacionejecutiva](http://utdt.edu/educacionejecutiva)

# ORATORIA Y COMUNICACIONES EFICACES

DIRECCIÓN ACADÉMICA: MARIANO BERGMAN Y MARCELA GOLA



**PROGRAMA  
ABIERTO**

**DURACIÓN  
1 MES Y MEDIO**

**CURSADA  
LUNES Y MIÉRCOLES  
DE 19 A 22H**

**(DOS EDICIONES  
ANUALES)**

Desde siempre el arte de hablar bien ha sido de gran importancia para el hombre, ya sea en el terreno de la política o en el ámbito privado o profesional. Son múltiples las ocasiones para hacer uso público de la palabra. Sin embargo, incluso los profesionales más experimentados tienen dificultades a la hora de sostener sus ideas y propuestas ante un auditorio o en forma personal, y ello aun tratándose de planteos de impecable concepción. La oratoria, entendida como la capacidad de manifestar de forma espontánea y clara los pensamientos ante un grupo de oyentes, es la facultad que permite ganarse el consentimiento del auditorio. Si además se gana el corazón de los oyentes, entonces podrá instarlos a que actúen en su favor.

Por otra parte, si examinamos detenidamente la comunicación, nos daremos cuenta de que ella descansa, principalmente, no en el hablar sino en el escuchar. El escuchar es el factor fundamental del lenguaje. Hablamos para ser escuchados. El hablar efectivo solo se logra cuando es seguido de un escuchar efectivo. En este programa profundizaremos sobre cómo mejorar nuestras habilidades como oradores, así como también de qué manera desarrollar habilidades para relacionarnos mejor y lograr un mayor entendimiento.

## PLAN DE ESTUDIOS

## MÓDULO 1 | COMUNICACIÓN EFECTIVA

## Nociones básicas para lograr una comunicación efectiva

- › Dominios de la comunicación.
- › Escucha activa.
- › Perfil del oyente.
- › La confianza como eje fundamental.
- › Dinámica de equipos - La ventana de Johary.
- › Desarrollo del “cierre negativo”.
- › La importancia del autoconocimiento y el impacto en el otro.

## Herramientas prácticas para mejorar la comunicación

- › Concepto de *check in* y *check out*.
- › Conversaciones públicas y privadas.
- › Interpretación vs. descripción.
- › Escalera de inferencias.
- › Enfoque único y múltiple.
- › Habilidades para lograr una buena comunicación.
- › MBTI - Test de preferencia psicológica.

## MÓDULO 2 | ORATORIA

## Sobre la audiencia

- › El contacto con la audiencia. ¿Oradores o líderes de nuestras presentaciones? Manejo de preguntas. Conocer y comprender al auditorio.
- › Cómo generar empatía. Control inteligente de las emociones.

## El discurso persuasivo

- › *Storytelling*: la lógica narrativa como metodología inspiradora. 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.
- › Apertura con “gancho”. Argumentar en tres ejes. Cierre persuasivo.

## Soportes visuales

- › Manejo de medios auxiliares como soporte y no como sostén del orador.
- › Realizar las preguntas adecuadas: número de diapositivas adecuadas, tiempo de la presentación, contexto de la presentación.
- › Diseño de las presentaciones. Presentaciones 2.0.
- › Regla 6x6.
- › De monólogo a diálogo.
- › El uso de imágenes y de los cuadros/ gráficos en las diapositivas.

## MÓDULO 3 | COMUNICACIÓN NO VERBAL

## Ejes de trabajo

- › Estrategias de comunicación no verbal.
- › El cuerpo habla.
- › La voz.
- › La postura corporal.
- › Manejando la especialidad.
- › La corporalidad y los diferentes escenarios.
- › La mirada, una herramienta fundamental.

## Ejercitación

- › Perdiendo el miedo escénico.
- › Expresando con el cuerpo.
- › El poder de nuestra voz.
- › Las manos y sus saberes.
- › Posición de poder.
- › Regulando nuestro estado anímico.
- › Decir sin palabras.

## MÓDULO 4 | STAND UP

- › Estructura de un monólogo de *stand up*.
- › Primer paso: preparar lo que vamos a decir (qué decimos).
- › Descubrir nuestro personaje escénico (cómo lo decimos).
- › Cómo y cuánto interactuar con el público.
- › Cómo arrancar, cómo unir temas y cómo cerrar una presentación.
- › Manejo de ruidos e imprevistos durante una presentación.
- › *Elevator pitch*. Mensajes eficientes.

## Acting

- › Contar una historia y no puntos aislados.
- › Hablar desde nuestras emociones.
- › Generar atención de los oyentes.
- › La importancia de lograr empatizar con nuestro público.
- › Crear impacto y conseguir la atención del público.
- › Claves para una presentación dinámica.
- › Aplicando conceptos de *gamification* en nuestra presentación.

## MÓDULO 5 | CLASE DE CONSULTA Y PRESENTACIÓN

Los alumnos tendrán la posibilidad de conversar de forma personalizada con un profesor del programa la presentación en la que estén trabajando, de modo de exponer revisando la estrategia y el soporte visual en caso de decidir usarlo. En grupos reducidos, los alumnos expondrán sus presentaciones y serán filmados por camarógrafos profesionales. Luego recibirán *feedback* de pares e instructores.

## METODOLOGÍA

Se trabaja a partir de un enfoque multidisciplinario que combina diferentes herramientas: proyección de pasajes de películas de actualidad, trabajos en grupos, presentación de marcos metodológicos, ejercicios vivenciales y de aplicación de herramientas, *workshops* y *role playing*. Se prevé el diseño y presentación de una exposición individual a partir de lo aprendido durante el Programa, que será filmada con el objetivo de analizar los aspectos positivos y mejorables de su oratoria.

## AUDIENCIA

El programa se dirige a profesionales de diferentes áreas que necesiten mejorar sus habilidades de comunicación, ya sea en su rol de orador o en el manejo de las relaciones con sus equipos, colegas, jefes, etc.

## CUERPO DE PROFESORES

**Mariano Bergman.** Posgrados en Recursos Humanos y Marketing, UP. Lic. en Administración de Empresas, UBA. Ocupó cargos gerenciales en el área de Recursos Humanos de Citibank y PSA Peugeot Citroën Argentina. Director de los programas de Desarrollo Gerencial y de Oratoria y Comunicaciones Eficaces, UTDT. Obtuvo el premio “Mejor Docente 2010” de la UTDT. Actualmente se desempeña como subdirector de Educación Ejecutiva, UTDT. Es *coach* ontológico certificado por la Escuela de Rafael Echeverría (*Newfield Consulting*). | **Marcela Gola.** Posgrado en Comunicación Gubernamental, Universidad Austral. Lic. en Psicología, UBA. Es directora de la consultora en comunicación política y empresarial Gola & Asociados. | **Agustín Mangialavori.** Lic. en Comunicación Social, UBA. Fundador de AMCT, empresa orientada a potenciar la comunicación oral. Profesor, UBA. | **Julian Sabisky.** Lic. en Publicidad, UCES. Creó y coordinó el área de E-Commerce y Nuevos Canales Comerciales de Cablevisión y Fibertel. Productor, comediante y profesor de *stand up*. | **Yael Romano.** MBA, UTDT. Lic. en Relaciones del Trabajo, UBA. Gerente de Educación Ejecutiva en la Escuela de Negocios, UTDT.

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