

:greenmind

> Taller de Oratoria y Presentaciones Efectivas.

22, 23, 24, 25, 29 de abril y 2 de mayo de 2013.

“El taller me aportó una nueva mirada de la comunicación en general y de la oratoria en particular; otros ojos para ver y otros oídos para escuchar cosas que mi atención antes no captaba. Altamente recomendable.”

Mauro Reymundo, Project Leader TI

EN CONVENIO CON



INSTITUTO INTERNACIONAL
PARA LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL



Testimonios

Juan Esteban Montero
Business Development Researcher,
BroadRock Renewables LLC.

“He utilizado las herramientas de la oratoria en diversas oportunidades, desde comunicaciones 1 a 1 hasta reuniones grandes y complejas, obteniendo en todos los casos resultados muy satisfactorios.”

Andrés Jensen
S., SubGerente TI, Grupo Parque del Recuerdo.

“Excelente, recomiendo a cualquier interesado para aprender a manejar presentaciones orales.”

Carlos Muñoz
Business Manager, Innspiral Moves

“Las expectativas completamente superadas, incorporé un conocimiento que es fundamental para el desarrollo profesional. Siento que estoy preparado y más consciente de que cosas debo ir mejorando cada vez que se me presente la oportunidad.”

Daniel Birke J.,
Gerente de Exportaciones, Amesti.

“Llegué al taller consciente de que tenía debilidades al exponer, la más importante de ellas era la ansiedad... Hoy me voy del taller con un problema totalmente distinto, me he convertido en un adicto a la adrenalina de exponer en público.”

María Toro F.,
Enfermera Clínica, Instituto Nacional del Tórax.

“El taller permite descubrir habilidades y también errores que desconocemos tener al momento de realizar una exposición; es un excelente inicio.”

Claudio Olmedo,
Director de Marketing y Ventas, IDC.

“Excelente taller. Superó mis expectativas. El profesor realiza un profundo y certero análisis a cada uno de los participantes, lo que nos entrega un valor adicional. Hoy puedo ser consciente de lo que comunico con mis actos no verbales.”



Lo que debes saber

- El enfoque metodológico del taller permite que cada alumno potencie y mejore sus habilidades expositivas sin perder su autenticidad.
- El alumno ejercita y practica desde la primera sesión.
- El entrenamiento es sumativo sesión tras sesión.
- Aún cuando se entregan directrices generales en todas las temáticas tratadas, el entrenamiento y retroalimentación son personalizados, alumno por alumno.
- Cada presentación es grabada en formato HD para su óptima visualización y posterior revisión.
- Todos los comentarios y retroalimentación a tus presentaciones son registradas en formato MP3.
- De acuerdo a los módulos temáticos se te entregan documentos de apoyo para lectura y estudio complementario.
- El taller está diseñado tanto para quienes exponen hace largo tiempo, como para aquellos que se inician.



Objetivos

- Identificar la identidad comunicativa que ejercemos en nuestras interacciones interpersonales y colectivas.
- Reconocer y comprender los aportes de la comunicación no verbal en la oratoria.
- Incrementar el atractivo de nuestras exposiciones a través de la correcta organización del contenido.
- Potenciar el impacto y recordación de las exposiciones a través del uso consciente de la comunicación.

Temario

I Orador atractivo, Orador auténtico.

- Qué características me definen como orador.
- Cómo lograr credibilidad en el auditorio.
- Fortalezas y debilidades comunicativas del orador.
- La diferencia entre un personaje y un rol comunicativo
- Comunicación consciente deliberante y comunicación inconsciente adaptativa en la oratoria.

Temario

II Comunicación No Verbal aplicada a la Oratoria y Presentaciones Efectivas.

- Qué es, cómo opera y cómo influye la comunicación no verbal en la presentaciones efectivas.
- Cuáles son tus actos no verbales más frecuentes. Qué efecto causan.
- Qué evaluar de la postura y gestos de de los miembros de la audiencia.
- Cómo administrar no verbalmente la participación de la audiencia.

Temario

III Cómo organizar el contenido de una exposición, presentación o discurso.

- La importancia de la revisión documental y resumen argumental.
- Las ideas fuerza y su doble utilidad.
- De qué forma iniciar una presentación.
- Con qué alternativas cuento. Cuáles me son más útiles.
- Cómo y cuándo se contextualiza el contenido.
- En qué momento se expresa el aporte del orador.
- La curva emocional y racional del relato.
- El refuerzo de la idea principal, el cierre y final.



Los Entregables:

- Materiales de trabajo por alumno:
 - Carpeta de Trabajo
 - Block de notas.
 - Lápiz
 - Pen Drive
- F.E.C: Ficha de Evaluación Comunicativa.
- Cinco (5) documentos de apoyo teórico.
- Cuatro (4) videos en formato HD por alumno.
- Cuatro (4) archivos MP3 con retroalimentación del profesor por alumno.
- Certificado de Participación en formato PDF. (Requiere 80% de asistencia)



El Relator:

• **Christian Gonzalo Andrada Díaz.**

Director Ejecutivo Greenmind.

- Comunicador Social.
- 17 años de experiencia en entrenamiento y coaching de profesionales y ejecutivos de primera línea en materias ligadas a la comunicación.
- Formó parte del cuerpo académico de la Unidad de Capacitación y Competencias Laborales UCyC, Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad Católica de Chile.
- Ha dictado charlas y talleres en “Pitch Elevator” para emprendedores tecnológicos, en convenio con la incubadora 3IE de la Universidad Federico Santa María.
- Ha dictado talleres y charlas de comunicación no verbal, en MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Área de Posgrado de la Escuela de Derecho de la Universidad Adolfo Ibáñez y en la Facultad de Comunicaciones de la Universidad de Palermo (Bs.As, Argentiba)
- Charlista en temas relacionados para el área de egresados de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.
- Ha sido académico en materias de comunicación y marketing en Universidad San Sebastián, Universidad Mayor, Universidad del Pacífico y Universidad de Chile.
- Especialista en formación de Oradores y Relatores.



Fechas y Valores

Fechas: 22, 23, 24, 25, 29 de abril y 2 de mayo de 2013.

Total Horas: 24 horas

Sesiones: 6 sesiones de 4 horas cronológicas cada una.

Horario: 18:30 a 22:30 horas.

Cupos: 10

Lugar: Rafael Cañas 237, Providencia.

Valor Total: \$410.000

Condiciones

- > Pago contado hasta en 3 cheques: al día, 30 y 60 días.
- > 10% de descuento por pago contado hasta lunes 8 de abril de 2013.
- > 15% de descuento para socios CEAIN y emprendedores 3IE.

**Información en el fono (56-2) 24820200 con Margarita Bascuñán o bien,
al mail oratoria@greenmind.cl**

:/greenmind/