

El Arte de Hablar en Público

Dirigido a toda persona
con miedo escénico

Duración: 16 horas



Licelotte Baigés Coaching & PNL Center

Quienes somos

Somos una organización comprometida con la práctica y enseñanza de habilidades comunicacionales que permiten el desarrollo integral del individuo a través de la aplicación y servicios del Coaching y la Programación Neurolingüística (PNL).

Directora

Licelotte Baigés

Es entrenadora internacional en PNL (FMT) por la Asociación Internacional para la Programación Neurolingüística (IANLP) y vicepresidenta de la Asociación Euro Americana de Profesionales de Ciencias Humanas y Sociales AEAPRO.

Preside la Asociación Dominicana de PNL (ADOPNL)

Bajo la marca Neurochange ofrecemos:

Nuestra variedad de selección de cursos cortos dirigidos a empresas.



Más información:

Tel: 809 330 4555

Mail: info@neurochangedr.com

www.neurochangedr.com

 @neurochangedr

 @neurochangedr

 licelottebaiges



En la actualidad la capacidad de desarrollar y exponer ideas ante un público se ha convertido en una habilidad necesaria para el logro de los objetivos planteados dentro de cualquier empresa u organización.

Ya sea dirigirnos a un gran público dentro de un gran salón; en una pequeña sala de reuniones en la oficina o en encuentros virtuales; hablar adecuadamente para poder transmitir las ideas con coherencia es una habilidad prioritaria.

Uno de los miedos más comunes entre las personas es hablar en público, haciendo que este miedo nos paralice, utilizando muletillas constantemente, tartamudeando o simplemente nos falla la memoria para expresar los mensajes claves debido a nuestra constante observación a los rostros del público o más aún, nuestra mente antecediendo al resultado del "qué dirán".

Contenido Programático

Módulo I I. El miedo escénico •Conductas estresantes con beneficios inconscientes. •Estrategias para reducir la ansiedad de hablar en público.	Módulo III V. Diseño de la presentación •Materiales de apoyo. •Recursos visuales. •Línea gráfica.
II. Un poco de historia •Tres pilares de la persuasión aristotélica: Ethos, Pathos y Logos.	
III. Dos estilos básicos de comunicación al público •Memorizar y ensayar. •Improvisar. •Pro y cons de cada estilo.	VI. La exposición oral •La persuasión a través de las palabras: el empleo de las metáforas, historias. •Las muletillas, ¿cómo manejarlas?
Módulo II: IV. La estructura de la presentación, charla o discurso •Preparación ANTES de la charla: -Mapa de las necesidades de la audiencia. -Conocer el auditorio. -Elaboración del diagrama del contenido. -La curva de la atención. •Elaboración del mensaje central o contenido: -Cómo impactar desde el inicio: la bienvenida y el agradecimiento. -La elaboración del mensaje o contenido. -Exposición o argumentación del contenido. -Beneficios de resolver ese problema (tu beneficio). •Conclusión del Contenido: -Reforzamiento de los mensajes claves. -Cómo lograr una despedida memorable.	Módulo IV VII. La Comunicación NO Verbal: los Cinco Sistemas de CNV trabajando al unísono •Paralingüística: la proyección de la voz. •Kinésico: El lenguaje corporal: gestos, mirada, postura. •Diacrítico: La imagen personal del orador. •Cronémico: Manejo del tiempo durante la presentación. •Proxémico: los distintos tipos de distancia pública. •El anclaje espacial: los movimientos durante la charla o presentaciones.
	VIII. Uniendo todo lo aprendido •Presentaciones y prácticas



Metodología

El taller ofrece una combinación de teorías y prácticas de manera que los estudiantes perciban su progreso y definan su estilo personal de comunicar.

Se ofrecerán videos y los estudiantes podrán grabarse en la clase para constatar su progreso.



Cada clase contiene

- Ejercicios para realizar en el salón.
- Material de apoyo: libros electrónicos y grabaciones.
- Lecturas complementarias.
- Carga horaria: 16 horas.