



Curso

## Programa experto en oratoria profesional

‘Aprende a hablar en público’

Módulo 1: Oratoria de alto impacto

Módulo 2: Persuadir y enamorar al público

Módulo 3: Técnicas para argumentar y refutar con éxito

Febrero - abril 2020

Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

## Inscríbete

Profesor:

Javier Moreno Oto

Durante los últimos 15 años, Javier Moreno Oto ha combinado su actividad profesional con la docencia a más de 30.000 profesionales y directivos en el área de comunicación, habilidades interpersonales y motivación. Ha formado en oratoria a líderes y altos directivos de empresas nacionales y multinacionales.



Acumula además, una experiencia de más de 16.000 horas como orador profesional y más de 4 años como “vocalista” sobre escenarios.

Ponente habitual en multitud de Cámaras de Comercio, universidades, instituciones y compañías a nivel nacional como internacional. En su trayectoria profesional ha ocupado desde posiciones de gerencia a puestos de dirección comercial y comunicación en empresas ligadas a la investigación, la distribución comercial o la consultoría.

Javier Moreno Oto es además Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la Universidad del País Vasco. Máster en Administración y Dirección de Empresas, y Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos. Practitioner PNL. Titulado en Coaching Personal. Programa Avanzado en Coaching de Equipos. Certificado en Metodología Belbin de Roles de Equipo. Miembro de AMA - American Marketing Association y socio fundador de CIE - Consorcio de Inteligencia Emocional. Desde 2008 es fundador y director de DEKER Consultores de Marketing y GRUPO DEKER.

Fechas: Del 6 de febrero al 30 de abril, los jueves

Sesiones: 10

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 40 horas

Lugar: Club de Marketing de Navarra

Si quieres más información puedes descargar el programa completo en pdf:



Una persona capaz de expresarse con claridad y elocuencia proyecta una sensación de seguridad y confianza en todos sus ámbitos de vida. Sin embargo, muchos profesionales encuentran verdaderas dificultades para hablar en público de una forma natural, honesta e impactante.

Este programa está diseñado para dominar una exposición en público, de forma que el asistente logre comunicarse con total entusiasmo, convicción y emoción. Todo ello mediante técnicas de persuasión y teatralización que aseguran el éxito en cualquier intervención más allá del tipo de presentación, o la magnitud del foro.

Con el fin de contar con el máximo realismo y las condiciones más exigentes, los participantes efectúan una constante puesta en práctica de lo aprendido a través del entrenamiento en diferentes escenarios.

## Oratoria de alto impacto

Fechas: Del 6 al 27 de febrero, los jueves

Sesiones: 4

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 16 horas

### PROGRAMA

- Cómo conectar con mi auditorio.
- Aperturas con efecto técnicas de interacción grupal.
- Evitando el miedo escénico y las conversaciones privadas limitantes.
- Objetivos, ayudas y organización mental de la presentación.
- La voz, las palabras y las emociones.
- Identificando mis recursos, la disposición en la sala y los elementos de contexto.
- Pautas para responder a cualquier pregunta. Presentación y defensa de la oferta técnica.
- Qué hacer cuando quien pregunta "sabe más que yo".
- Clarificaciones, conectores, vocabulario y expresiones.
- Preguntas retóricas. Cuando callar y cuándo hablar.
- Presentaciones individuales, filmación y reporte a los participantes.

---

## Persuadir y enamorar al público

Fechas: Del 5 de marzo al 2 de abril, los jueves

Sesiones: 4

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 16 horas

### PROGRAMA

- Las claves emocionales para conectar con mi audiencia: mecanismos efectores de las emociones.
- Técnicas para la mejora y el cuidado de mi voz: Ritmo, melodía y tono.
- Preguntas, actitudes y afirmaciones poderosas que conectan con mi público.
- Trabajo específico de léxico, tono, ritmo y corporalidad.
- Mecanismos efectores de las emociones: emociones básicas y complejas.
- Expresión subjetiva de la emoción: creer, sentir, pensar, opinar, percibir, y parecer.
- Manejo de argumentos, semántica y retórica.
- Entrenando la voz y sacando partido de ella: visionado y grabación.
- Cómo mover a mi audiencia a la acción.
- Aperturas, acciones de mantenimiento y cierres con impacto.
- Habilidades conversacionales para hablar en público y cara a cara: empatía, asertividad y escucha aplicada.
- Presentaciones individuales, filmación y reporte a los participantes.

---

## Técnicas para argumentar y refutar con éxito

Fechas: 23 y 30 de abril, jueves

Sesiones: 2

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 8 horas

## PROGRAMA

- La presunción de veracidad: cómo obtenerla y sacar partido de ella.
  - Técnicas conversacionales básicas para manejar una "comunicación no violenta".
  - El cerebro, los atajos mentales y la toma de decisiones: sesgos mentales y errores comunes.
  - Las 20 falacias lógicas más empleadas en debates y discusiones: activación vs. desactivación.
  - "Psicológicamente hablando": Secretos y trucos para que un auditorio se adhiera a una posición.
  - Leyes universales de la persuasión y su aplicación al mundo de los negocios y la relación personal.
  - El ser humano miente: cómo detectar la mentira construida y sus huellas.
  - Discursos de argumentación y refutación.
  - Presentaciones individuales, filmación y reporte a los participantes.
- 

### Dirigido a:

- Responsables del área comercial, financiera, técnica o gerencial. Responsables de comunicación, mandos, formadores, portavoces, abogados, líderes de opinión y políticos que deben influir en un auditorio.
- Personas que deben emplear la palabra como herramienta de trabajo o simplemente desean mejorar el éxito en sus relaciones personales o profesionales.
- Aspirantes o profesionales consagrados que quieran elevar su actual reputación y diferenciarse, viviendo una potente experiencia de aprendizaje y crecimiento.

### Objetivos:

- Convertir una intervención en público en una oportunidad deseable. Descubrir cómo interactuar cara a cara y fomentar la reacción positiva de quien me escucha. Eliminar totalmente el "factor miedo".
- Dominar los secretos que convierten una presentación en un arma de éxito. Tanto si se trata de una conferencia, una exposición, una reunión, una entrevista o una presentación técnico-comercial.
- Aprender a conquistar al oyente no sólo desde la "razón" sino también desde la emoción. Aprovechar todas las oportunidades que ofrece el comportamiento verbal y no verbal en la comunicación cara a cara.
- Perfeccionar las técnicas de oratoria, teatralización, respuesta a preguntas y control del auditorio, propias de un orador profesional.

### Derechos de matrícula

#### Curso completo:

Socios: 3 mensualidades de 340 € cada una.

No socios: 3 mensualidades de 425 € cada una.

#### Módulos 1 y 2:

Socios: 475 € cada uno.

No socios: 575 € cada uno.

#### Módulo 3:

Socios: 250 €.

No socios: 350 €.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

### Inscripciones

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

### Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.