

**SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Habilidades**

## OBJETIVOS

- » El objetivo general del seminario es desarrollar habilidades de comunicación persuasiva en situaciones de presentación oral de contenidos (charlas, conferencias, cursos, reuniones), para conseguir el mayor impacto posible en el auditorio.
- » Identificar los factores más importantes que influyen en el éxito de una presentación oral.
- » Definir con claridad los objetivos de nuestras intervenciones.
- » Revisar la preparación de la “puesta en escena”.
- » Utilizar técnicas orientadas a la consecución de los objetivos perseguidos en cada intervención.
- » Entrenar habilidades de comunicación oral persuasiva y convincente.

## PROGRAMA - FASES

- » La preparación de la intervención oral.
- » La preparación personal.
- » La preparación del escenario.
- » La puesta en escena.
- » Situaciones conflictivas.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Directores de Comunicación, Directores de Marketing, Responsables de Relaciones Institucionales, Responsables de Relaciones Públicas, Responsables en la presentación de proyectos comerciales, etc.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*