



PRESENTACIONES EFECTIVAS

Duración

XX horas cronológicas

Código Sence

Contactos

+56 2 2222 5139

Correo electrónico

capacitacion@playcomp.cl

Instituto

Play Comp

www.playcomp.cl

Play Comp

Servicios de Capacitación

capacitacion@playcomp.cl

Vicuña Mackenna 110 Providencia
Santiago Chile

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una mayor confianza y seguridad en las Técnicas de Presentación de los participantes, dotándoles de herramientas que les permitan un mejor control del estrés y la ansiedad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el estilo de cada uno de los participantes, desarrollando y potenciando aquellas habilidades que le convierten en un orador eficaz.
- Facilitar el que los participantes manejen la estructura y desarrollo del discurso de forma tal que éste sea captado, y recordado, por la audiencia, tanto si se trata de Conferencias como de presentaciones comerciales, de negocios, charlas, presentación de un proyecto, etc.
- Desarrollar una serie de habilidades específicas en el terreno de la comunicación que permitan al participante mejorar su capacidad para hablar en público.
- Poner en práctica lo anteriormente descrito mediante ejercicios prácticos de simulación, puesta en común de presentaciones, role-playing, videos, etc.

CONTENIDOS

1.- La Actitud Proactiva Del Presentador V/S La Orientación A La Audiencia.

- La Expresión Eficaz Como Actitud.
- Objetivos de la presentación
- Etapas de la Presentación
- Tipos de Comunicación
- Uso Del Vocabulario
- Técnicas de presentación efectiva
- Desarrollo de discursos cautivadores



Metodología

- Curso Presencial
- Práctico
- Un computador por alumno
- En Nuestras salas de clases
- Opción a Domicilios
- Facilitamos laboratorio de PCs
- 100% Franquicia Sence

Relatores

Profesionales del Área

5 o más años de experiencia

Instituto

Play Comp

www.playcomp.cl

Play Comp

Servicios de Capacitación

capacitacion@playcomp.cl

Vicuña Mackenna 110 Providencia
Santiago Chile

- Uso De La Comunicación No Verbal Del Ámbito Gestual: Gestos, Movimientos Y Posiciones. - Proxémica Y Uso Del Espacio.
- La Dramatización Y El Humor.
- El Manejo De La Respiración Y La Voz: Tono, Velocidad, Ritmo Expresión De Ideas O Palabras Claves.
- Uso De Notas Y de esquemas. - resumen de ideas.
- Uso Visual Funcional Del Power Point
- Recursos didácticos
- Materiales para el participante
- Manejo de la tensión antes, durante y luego de alguna presentación

2.- Técnicas De Preguntas Y Persuasión

- Conducción de grupos
- Manejo de grupos difíciles
- Tipologías de participantes
- El Poder Dentro De La Comunicación: Influencia (O Persuasión) Versus Manipulación.
- Preguntas Cerradas De Sí O No.
- Preguntas Con Alternativas. –
- Preguntas Abiertas.
- Preguntas Dirigidas.
- Preguntas-Resumen.

3.- La Escucha Activa, Empatía Y La Asertividad

- El Buen Presentador Como Buen Receptor.
- Escucha Activa Y Cómo Aplicarla En Una Presentación.
- Empatía Y Cómo Aplicarla En Una Presentación.
- El Buen Presentador Como Buen Manejador De Conflictos.
- Asertividad Y Cómo Aplicarla En Una Presentación.