

## **PRESENTACIONES ORALES EFECTIVAS**

En nuestro actual mundo contemporáneo, hablar en público se ha convertido en una habilidad imprescindible para desarrollarse eficazmente en cualquier ámbito, escenario y audiencias de interés. Son muchas las barreras, perturbaciones e interferencias comunicacionales que pueden existir y distorsionar nuestro mensaje e incluso crear conflictos innecesarios.

Cómo ganarse al público y cumplir nuestras metas, se puede convertir en una trascendente habilidad que ha caracterizado a numerosos oradores a lo largo de la historia, que también presentaban, en su gran mayoría, temor, ansiedad y hasta pánico a sentirse el centro de atención, por miedo a las críticas, al fracaso, a demostrar ignorancia, a las reacciones negativas de los espectadores y al recelo por la pérdida del prestigio.

Sin duda alguna no es una labor fácil y sencilla, para ser efectivamente persuasivos necesitamos conocer y poner en práctica una serie de significativas herramientas interactivas con miras a cristalizar nuestros anhelos y objetivos.

Los seres humanos somos por naturaleza sociales, compartimos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas, por tanto, estas habilidades nos ayudan a mejorar nuestras relaciones interpersonales y por ende, nuestra productividad y rendimiento personal y profesional.

### **Objetivo:**

Brindar estrategias que faciliten la creación de efectivas presentaciones orales que permitan optimizar la persuasión de los contenidos y mensajes emitidos en las audiencias de interés.

### **Contenido:**

- La comunicación conceptos y alcances.
- El lenguaje corporal en la oratoria.
- La imagen y proyección personal.
- Técnicas de oratoria y la comunicación verbal.
- La escucha activa.
- La etiqueta y el comportamiento asertivo.
- La comunicación interpersonal.
- La inteligencia emocional para el manejo adecuado de las emociones.
- El cerebro emocional.
- Efectivas pautas para las presentaciones en PowerPoint.
- Manejo adecuado de las diversas barreras comunicacionales.
- El arte de influir, inspirar y persuadir.

### **Beneficios:**

- Generar estrategias para atraer la atención del público.
- Adquirir herramientas para optimizar una presentación exitosa.
- Incorporar técnicas eficaces de persuasión.
- Desarrollar habilidades para enfrentar situaciones difíciles.
- Brindar presentaciones orales claras, concisas y coherentes.
- Manejar adecuadamente nuestras emociones.
- Mejorar la autovaloración personal generadora de confianza interior.
- Manejar con diplomacia y tacto las situaciones tensas.
- Fortalecer la vocería corporativa.
- Formar agentes de cambio en lo comunicacional a través de un mensaje convincente, exacto y preciso.

**A quien está dirigido:**

Está dirigido a todos aquellos profesionales que necesite efectuar presentaciones orales, efectivas y persuasivas para interrelacionarse eficazmente con los demás.

**Metodología:**

Para lograr los objetivos previstos, el programa está concebido realizarlo de forma teórica y práctica.

**Duración:**

Dieciséis (16) horas; dos (2) días.

**Síntesis Curricular del Instructor:**

**Arq. Gustavo Valarino**

Ejecutivo con amplia experiencia en negociación, posicionamiento y comunicación estratégica en empresas nacionales y transnacionales. Comprobada visión global del negocio con capacidad de análisis, toma de decisiones y manejo efectivo de información en diferentes contextos. Ha recibido amplio adiestramiento y participado en foros diversos tales como Foro de Comunicaciones Holcim, Basel, Suiza, 2001; Managemnet Seminar, Holderbank, Davos, Suiza, 2000; Negociación Avanzada, Universidad de Harvard, 2000; Técnicas de Negociación, Universidad de Harvard, 1999; Communications Seminar, Holderbank, Pfäffikon, Suiza, 1998; Tecchnical Meeting, Holderbank, Lugano, Suiza, 1997; Environmental Coordinadors, Holderbank, San Lameer, South Africa, 1996; Organization, Communication and Legislation, Holderbank, Baden, Suiza, 1995; Environmental Course, Holderbank, Suiza, 1994.

Egresado como Arquitecto de la Universidad Central de Venezuela, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, en Caracas Año 1978; con Formación Gerencial IESA en Caracas Año 1990.

Experto en planificación, innovación y solución de problemas. Alto nivel de creatividad y liderazgo efectivo de equipos de alto desempeño con una fuerte orientación a clientes internos y externos. Su experiencia profesional transcurre por Cementos Caribe, C.A., Grupo Suizo Holcim Venezuela 1992- 2002 Empresa procesadora y comercializadora de cemento, concreto y agregados como Gerente de Relaciones Corporativas, del proyecto SAP, Asistente Gerencia General, Coordinador Medio Ambiental y Gerencia de Seguridad Industrial. 1992 - 2002; C.A. Metro de Caracas, Empresa de Transporte Masivo, como Gerente de Seguridad Industrial y Jefe de las Oficinas de Seguridad en Transporte Superficial, Transporte Metro y de Ergonomía. 1984 - 1992; Empresas Obras Publicas Municipales Distrito Sucre, Proyectos e Inversiones Aba, Obispado Presidencia. 1978 -1984.