

CÓMO HABLAR EN PÚBLICO



Área: Recursos Humanos
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: 225.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

Cualquier persona interesada en adquirir conocimientos necesarios para **mejorar la comunicación al hablar en público y hacerla más efectiva.**

OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos específicos para enfrentarse a la situación de hablar en público, una tarea difícil para muchos. - Conocer las diversas situaciones que se pueden dar, los miedos más comunes y las técnicas más eficaces para afrontar el reto. - Estudiar la importancia clave de la comunicación verbal y no verbal y cómo podemos utilizar la inteligencia emocional y PNL para conseguir motivar al público.

CONTENIDOS

Tema 1. La comunicación y su importancia. La comunicación. Teorías. Axiomas en la comunicación. Elementos de la comunicación. Emisor. Receptor. Mensaje. Código. Canal. Feed-back. Contexto. Tipos de comunicadores. La oratoria. Hablar en público. Tema 2. La comunicación verbal al hablar en público. Comunicación verbal. Habilidades comunicativas. La importancia de la voz. Tipos de voces. La velocidad. Los acentos. Consejos genéricos relacionados con la voz al hablar en público. La empatía. Técnicas de comunicación. Comunicación oral. Hablar. Comunicación oral, técnicas. Técnicas de participación oral individual. Técnicas de participación oral colectiva. Tema 3. La comunicación no verbal al hablar en público. La comunicación no verbal al hablar en público. Inhibición. Liberación. Despreocupación. La comunicación no verbal y las relaciones personales. Componentes de la comunicación no verbal: kinesia. Postura corporal. Movimientos corporales. Los gestos. Expresión facial. La mirada. La sonrisa. Paralingüística. Introducción. Tema 4. El discurso I. Introducción. El objetivo. El anzuelo. Organización. Introducción del discurso. Desarrollo. Finalización. Opciones para exponer en el discurso. Recomendaciones generales según el tipo de discurso. Discurso informativo (preparado). Discurso persuasivo (preparado). Por sorpresa, el discurso improvisado. Tema 5. El discurso II. El silencio. Chistes. Historias. Anécdotas. El tiempo al hablar en público. Medios de apoyo al hablar en público. Power Point. Vídeo/s. Otros elementos de interés. Las barreras al hablar en público Tema 6. Miedo a hablar en público. Autoconocimiento, introducción. Autoconocimiento, hablar en público y emociones. Conocernos para afrontar nuestros miedos. Autoconocimiento, un paso más. La pasión y la pasividad. La importancia del inconsciente. El miedo a hablar en público. El pensamiento negativo. Diferentes opciones para afrontar el miedo a hablar en público. El pensamiento positivo. Minimizando problemas. Práctica y naturalidad. Luchando contra los nervios. No pensar mucho. Concentración visual. Cuando nos convertimos en receptores. Técnicas de relajación. Técnicas de relajación física. Técnicas de relajación mental (meditación). Tema 7. Inteligencia emocional, PNL y hablar en público. Inteligencia emocional. Introducción. Las emociones. Programación neurolingüística y hablar en público. Introducción. La realidad. Canales y comunicación. Hacia una comunicación más fácil. La metaprogramación. El ancla y los recursos al hablar en público. El ancla, mapas mentales y aplicación práctica. Tema 8. El público. La motivación. El público. Inicio. La atención. Confianza. La aprobación. El apoyo. Habla solo para mí. Preguntar. A quién tenemos delante. Otros elementos que hemos de tener en cuenta al hablar en público. La importancia de la motivación al hablar en público. Introducción. El origen de la motivación. Consciente de lo que hago. La motivación y la conducta. Motivación externa e interna. Motivación positiva y negativa.



METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.