

CÓMO HABLAR EN PÚBLICO (Y TENER ÉXITO) (60h)

EL CURSO OFRECE: Conocimientos para el aprendizaje de la comunicación verbal y no verbal el curso pretende que el alumno adquiera los conocimientos suficientes para comunicarse de forma exitosa con las personas, ya sea para su actividad profesional o social.

METODOLOGÍA:

El curso se divide en 4 módulos:

- Comunicación verbal
- Hablar en público
- Comunicación no verbal
- Comunicación comercial



CONTENIDO DEL CURSO

- o. Guía didáctica.
- oo. Introducción.

COMUNICACIÓN VERBAL

1. La comunicación verbal.
2. Lectura la comunicación verbal.
3. Test de comunicación verbal.
4. Los propósitos de la comunicación.
5. Lectura los propósitos de la comunicación.
6. Test los propósitos de la comunicación.
7. Cualidades de la voz y variedad vocal.
8. *Lectura cualidades de la voz.*
9. *Test cualidades de la voz.*
10. Las reglas del método.
11. Técnicas para perder el miedo.
12. Técnicas para vender el miedo.
13. Técnicas de memoria visual.

HABLAR EN PÚBLICO Y TENER ÉXITO

14. Hablar en público y tener éxito
15. Naturalidad.
16. La audiencia.
17. La primera impresión.
18. Superar el nerviosismo.
19. Prepararse.
20. Los interlocutores.
21. El ritmo.
22. *Lectura cómo hablar en público I.*
23. *Test cómo hablar en público I.*
24. El qué y el cómo.
25. Creatividad.
26. La Storytelling.
27. *Lectura cómo hablar en público II.*
28. *Test cómo hablar en público II.*
29. La charla.
30. *Lectura cómo hablar en público III.*
31. *Test cómo hablar en público III.*

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

32. Los gestos.
33. Concepto de comunicación no verbal.
34. Comunicación corporal.
35. *Lectura I comunicación no verbal.*
36. *Test I comunicación no verbal.*
37. Comunicación paralingüística.
38. Comunicación verbal espacial.
39. Postura y movimiento.
40. Gestos y expresiones de la cara.
41. Contacto visual.
42. Vestimenta y aspecto.
43. Una buena imagen.
44. Tener estilo.
45. Imagen personal.
46. *Lectura II comunicación no verbal.*
47. *Test II comunicación no verbal.*

COMUNICACIÓN COMERCIAL

48. Proceso de comunicación comercial.
49. Fases de la comunicación comercial.
50. Estrategias para mejorar la comunicación.
51. *Lectura comunicación comercial.*