

Oratoria, el lenguaje corporal y presentaciones movilizadoras

Ing. Fernando Johann
[@fernandojohann](#)



1

EL "LEGADO"

Venimos de una tradición en educación que ha subestimado los aspectos emocionales y corporales de la comunicación, dando primacía a la información y la teoría. Esto se ha traducido en comunicaciones en donde predomina lo que algunos han llamado la "muerte por power point". Maratónicas presentaciones y océanos de información en Arial 12.

2

EL DESAFIO

Hoy enfrentamos un mundo en que cada vez más, cada uno de nosotros necesita ser un comunicador eficiente y enfrentamos el desafío de movilizar voluntades, concitar atención y seducir stakeholders. La suerte de una iniciativa o un proyecto suele depender de lo persuasivo y memorable de la presentación realizada. Sin embargo no solemos recibir formación adecuada.

3

LA RESPUESTA

Los líderes necesitan una formación integral para hacer presentaciones en público. A veces audiencias pequeñas, a veces más numerosas. Por eso aquí les presentamos los seis competencias para una comunicación inspiradora y memorable, a la altura de la envergadura de los desafíos que suelen estar en juego.

**Fundamento
de la oferta**

**Oratoria, el
lenguaje
corporal y
presentaciones
movilizadoras**

- Reconocer el desplazo de la responsabilidad hacia el comunicador
- Incorporar habilidades para el diseño de comunicaciones autom3viles
- Distinguir elementos de comunicaci3n que vencen la resistencia al cambio.
- Diseñar slides efectivos para movilizar hacia la venta o conseguir recursos

Debemos reconocer que vivimos en un mundo en donde comunicar y movilizar se han convertido en las funciones de mayor valor agregado y unas de las m3s complejas.

El objetivo de la siguiente propuesta es dotar a los participantes para reconocer desaf3os de la comunicaci3n oral y dotar de herramientas para la mejora continua y la pr3ctica deliberada.

Objetivos del Programa



Estructura del programa

EXPERIENCIA DEL SEMINARIO



1. Seminarios

Los participantes compartirán seminarios en los que trabajarán las competencias más relevantes a mejorar en el marco de la comunicación desde el podio o el escenario



2. Audiencias intervenidas

Los participantes tendrán espacios de audiencia en los que realizarán presentaciones y obtendrán feedback

COMPETENCIAS A CULTIVAR



Story telling

Una historia mejora la coordinación de cualquier tipo de actividad humana. Las historias tienen formatos y modos de operatividad y entenderlos a la hora del diseño es clave para optimizar la práctica de hablar en público



Disposición escénica

La importancia del cuerpo a la hora de la comunicación ya no es tema de discusión. Existe todavía una malinterpretación muy grande acerca de que es lo que se puede hacer. Entrenase en permitir hablar al cuerpo de manera coherente con mi mensaje hace a la diferencia



Diseño de experiencia

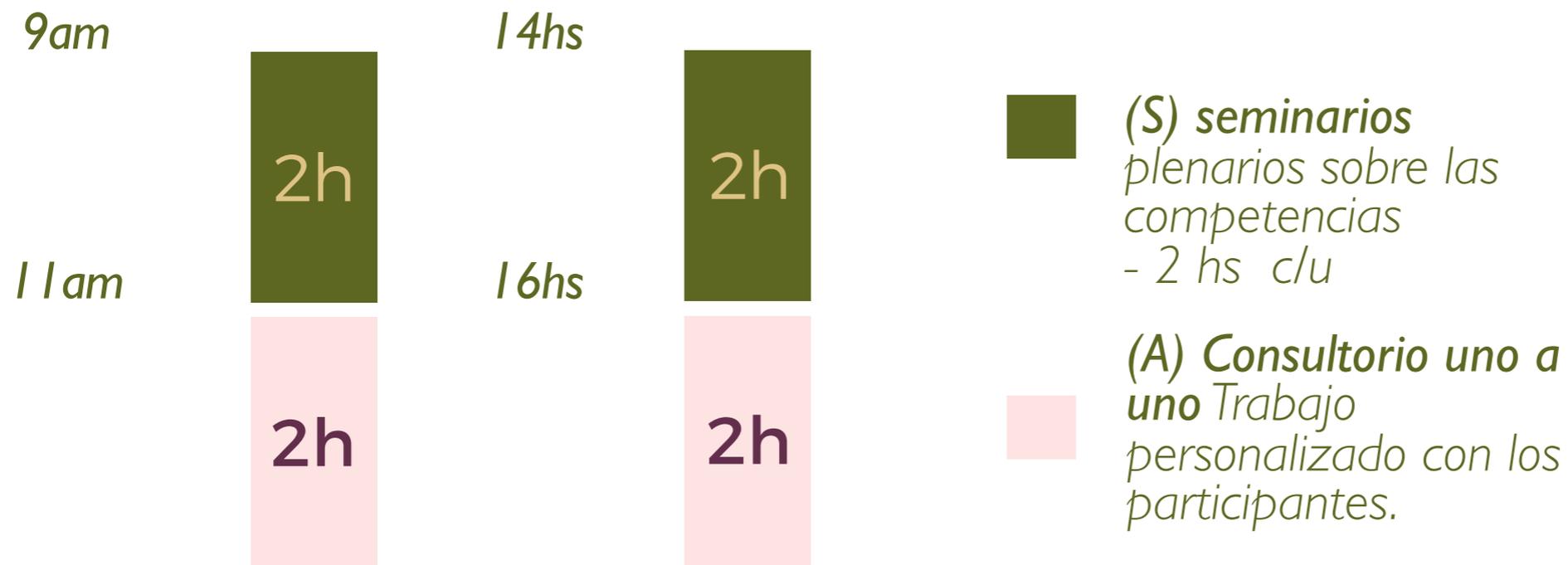
Nuestra audiencia está presente de cuerpo entero mientras nos dirigimos a ellos. El diseño de los slides y la dinámica de la experiencia deben intervenir para asegurar una presentación memorable, un llamado a la acción efectivo y un alto impacto



Competencia conversacional

Cuando comienza la interacción, después de nuestro discurso, también se abre el camino para mejorar nuestra percepción de valor. Al mismo tiempo, podemos dar por tierra con todo lo conseguido durante nuestra presentación. Debemos incorporar la conversación no solo posteriormente sino también durante y antes de nuestro turno. sobre el escenario

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

BLOQUE 1

Estructuras del mensaje compatibles con la actividad académica. Ejemplos y práctica.

Elementos de un mensaje memorable y diferente. Como conseguir recursos a partir del mensaje.

Movilizar a la acción desde la oratoria. Elementos que mueven a aprender, comprar, apoyar e invertir.

BLOQUE 2

Matices de diferencias en las proposiciones. Diferencias y similitudes entre juicios, afirmaciones, opiniones y feedback. Resultados de su mal y su buen uso.

Slides Efectivos: Diseño de slides para movilizar al publico hacia la compra o el apoyo con recursos. Confección de contenido de alineamiento estratégico.

**Sobre el
instructor**



Ing. Fernando Johann
Coach & Director Comercial
HACER HISTORIA

Ingeniero en Materiales del Instituto Sábato (CNEA-UNSAM). Consultor en innovación y docente desde 2008 en innovación y emprendimientos de base tecnológica e intraemprendimiento en el ITBA (Arg.) y la Universidad Técnica Federico Santa María (Chile). Consultor para startups tecnológicos en el campo de los materiales, las energías renovables y las TICS. Realizó proyectos de adopción temprana en Telefónica y Santander Río, en los campos de innovación tecnológica y comercial. Coach para TEDxRiodelaplata (2010-2011) y responsable de la versión Argentina de IGNITE, franquisiado por O'Reilly media. (2009)

¡GRACIAS!



www.cincelar.net



e-mail:
fernando.johann@gmail.com



tel:
+54 9 11 3489 1122

Crear ofertas, propagar mensajes, adopción temprana de prácticas emergentes

