

Curso-Taller

Práctica de la Presentación Oral Efectiva

Relator
Pablo Carrillo Sasmay

Santiago, 19 y 20 de Abril 2012

Presentación

El trabajo intenso y las buenas ideas son esenciales para el éxito. Sin embargo, es igualmente importante la habilidad para expresarlas verbalmente. Hoy en día, los ejecutivos están haciéndose cada vez más visibles, y son muchas las ocasiones en que tienen que involucrarse en presentaciones formales, en público, y ante un número grande de personas.

Si esto lo pone nervioso, usted no está solo. Son muchos quienes experimentan miedo escénico o ansiedad cuando tienen que hacer presentaciones orales, y es porque no han desarrollado las habilidades y la confianza necesarias para que tales presentaciones sean efectivas.

Todo ejecutivo y profesional que desee desarrollar o mejorar sus capacidades para expresarse oralmente con eficacia frente a público o con un grupo, o para realizar exposiciones o presentaciones orales más convincentes, se verá beneficiado de asistir a este curso.

Objetivos

- Desarrollar y potenciar la capacidad de las personas para hablar frente a público, hacer presentaciones, enfrentar situaciones complejas de exposición oral y, en general, comunicarse con naturalidad con un grupo mediante la palabra hablada en condiciones formales.

- Entrenar a los participantes en el uso de diversos recursos de expresión oral y gestual, habilitándolos para que se desempeñen con naturalidad en reuniones de trabajo y exposiciones orales ante auditorios de importancia.

Metodología

La metodología utilizada es la de Laboratorio o Taller, donde los participantes tienen oportunidad de entrenar individualmente las técnicas que les son proporcionadas. El grupo descubrirá en la práctica la forma de solucionar sus problemas y buscará los medios para ser eficaz en su funcionamiento.

El Relator es el recurso personal puesto a disposición de los participantes para confrontar su desarrollo y obtener feed-back.

El Laboratorio pretende simular situaciones reales, algunas de las cuales serán video-filmadas, para proporcionar una retroalimentación inmediata a los participantes sobre los errores, las conductas deseables y los niveles de éxito alcanzados.

A Quiénes Está Dirigido

Ejecutivos y profesionales que deseen desarrollar o mejorar sus capacidades para expresarse oralmente con eficacia frente a público o con un grupo, o para realizar exposiciones o presentaciones orales más convincentes.

Cupo Máximo del Taller

16 participantes.

Relator: Pablo Carrillo Sasmay

Licenciado en Teatro. Licenciado en Técnicas Pedagógicas. Actor egresado de la Escuela de Teatro de la U. de Chile. Director de Teatro y Profesor de Dirección y Voz. Fue profesor de la Facultad de Bellas Artes de la U. Austral de Chile en las cátedras de Teatro, Producción de la Voz y Técnicas Pedagógicas. Investigador para el programa Sábados Gigantes e Instructor en Creatividad para su equipo de producción (Chile y USA). Relator de cursos en Chile, Perú y Argentina, en diversas materias, entre ellas, la del presente curso, y otras como: "Relaciones Interpersonales y Autodesarrollo". Fue Capacitador y Consultor de la Red de Ventas de diversas Compañías de Seguros de Vida en Argentina.

Testimonios de Participantes Anteriores

- Me gustó el enfoque eminentemente práctico del taller - Andrés Schuschny (CEPAL).
- Brillante. El profesor demostró que tenía una estatura mágica. - Jaime Rojas V. (MOVISTAR)
- Satisface completamente mis expectativas. El profesor es un extraordinario comunicador. - Rodolfo Moya O. (CODELCO DIV. EL TENIENTE)
- Muy bueno, útil; el relator de excelencia ¡¡¡Felicidades!!! - Fernando Luco Meneses (EUROPEAN SOUTHERN OBSERVATORY).
- Excelente oportunidad para ser guiado a enfrentar el miedo de hablar en público. Sobre todo con un profesor tan profesional. M. Alejandra Candia - (EMB. DEL REINO DE LOS PAISES BAJOS)
- Muy buena capacitación, aprendí mucho, la recomendaría positivamente. Elizabeth Tamayo A. (MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS).
- Muy bien orientado a lo práctico. Sin duda superó mis expectativas. Mauro Nattero (COCA-COLA DE CHILE S.A.).
- Muy buen profesor, excelentes técnicas y forma de enseñar y transmitir conocimientos. Giannine Insignares C. (MINERA ESCONDIDA LTDA.)
- Excelente y único. Teresa Lorca (CONSTRUCTORA INTERNACIONAL S.A.).
- Gran oportunidad para mejorar las habilidades comunicacionales. Matías Aylwin (TRANSELEC)
- Muy práctico, con un enfoque específico y simple, pero con una gran connotación que ayuda a descubrir el cómo se debe hacer una presentación. Mario Reyes Lillo (ANGLO AMERICAN CHILE LTDA.)
- Excelente, cumplió ampliamente mis expectativas. Christian Alcayaga S. (KUEHNE+NAGEL CHILE LTDA.)
- Me pareció un seminario muy constructivo. Catalina Bórquez B. (PETROLEOS TRASANDINOS)
- Muy dinámico y provechoso, nos vamos con hartas tareas para avanzar en la comunicación efectiva. Raúl Alfredo Gatica Huerta (GOBIERNO REGIONAL DE ATACAMA)
- Seminario totalmente recomendable. Yenny Pulgar A. (CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCION)
- Cuando un relator conoce el tema y tiene vivencias en él, se nota. Pedagógicamente excepcional, nunca pensé que este curso tuviera tan alto nivel. Héctor Marcelo Gómez Huerta (COMPAÑIA MINERA DEL PACIFICO S.A.)
- Profesor muy bueno, se aprecia su experiencia frente a cursos como éste. Jaime Aránguiz Hernández (AES GENER S.A.)
- Excelente ejercicio para practicar y perfeccionarse en exposición a público. Se nota preocupación para que cada participante trabaje en sus propias falencias. Magdalena García V. (ARCADIS CHILE S.A.)
- Permite de manera práctica mejorar en forma consistente la capacidad para comunicar en forma efectiva. José Agustín Alé B. (ELECTRONICA INDUSTRIAL DRIVER LTDA.)
- Curso ágil que genera los espacios para practicar las técnicas entregadas. Ricardo Meneses R. (SOCOFIN S.A.)

Contenido

1. Diagnóstico inicial

- Diagnóstico de cada uno de los participantes.

2. Descubrir sus capacidades en el uso de la palabra hablada y un camino personal para su dominio efectivo.

- La trampa de los temores.
- Charlas introductorias.

3. Preparar una Exposición

- Mantener la atención.
- Introducción.
- Asunto de fondo.
- Cierre o conclusión.
- Construcción de ideas.
- Continuidad.
- Capacidad de síntesis.
- Desarrollo de ayudas visuales.
- Seguridad en la exposición.

4. Contestar preguntas del grupo

5. Manejo de la exposición completa

- Análisis del público o auditorio.
- Captar reacciones y responder a ellas.

6. Uso de la voz y la gestualidad corporal

- Para convencer y persuadir.
- Humor y originalidad.
- Expresividad y naturalidad.

7. Ocasiones especiales

- Presentación de alguien o algo.
- Entrega o recibo de distinciones o premios.

8. Evaluación Final

- Video filmación para evaluación final.

Información General

- Fecha:** 19 y 20 de Abril 2012
- Horario:** Jueves 19: 9:00 a 13:00 y 14:15 a 18:00 horas
Viernes 20: 9:00 a 13:00 y 14:15 a 17:30 horas
- Duración:** 15 horas
- Lugar:** **SANTIAGO.** Hotel Eurotel. Guardia Vieja 285. Providencia. (Metro Estación Los Leones) Estacionamiento liberado en el hotel.
- Nombre Actividad:** Práctica de la Presentación Oral Efectiva
- Código Sence:** 12-37-7828-40
Actividad de capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico.
- Org. Capacitador:** CIDES Corpotraining Ltda. Rut: 77.334.850-2
- PRECIOS:** El valor por participante se determina según el número de inscritos de la **misma empresa u organismo**. Se aplican los siguientes **descuentos** a cada participante:
- 10%** por 2 participantes inscritos de la misma empresa
 - 15%** por 3 ó más participantes de la misma empresa.
- Adicionalmente, se ofrece un **10% descuento** para quienes se inscriban al curso a través de los siguientes OTIC: **Sofofa, CCC, OTICHILE, del Comercio, o Proforma**, o pertenezcan a **Organismos Públicos**.

Inscritos	<u>Precio Normal</u>	<u>Precio OTIC Indicados</u>
1 participante	\$360.000	\$324.000
2 participantes	\$324.000 c/u	\$291.600 c/u
3 ó más particip.	\$306.000 c/u	\$275.400 c/u

Incluye: Almuerzo los dos días, coffee-breaks, material de apoyo del curso y Diploma.

INSCRIPCIONES: [FICHA DE INSCRIPCIÓN](#). Puede solicitarla también a: cides@cides.cl o al: (2)3730170 u obtenerla en www.cides.cl.

Nota importante: Para asegurar su inscripción, aun cuando ésta sea realizada posteriormente por su OTIC, es indispensable que la empresa complete y nos envíe nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN. Por otra parte, la comunicación a SENCE de su inscripción, no lo exime del requerimiento de enviarnos igualmente nuestra FICHA DE INSCRIPCIÓN.

- NOTAS:**
1. CIDES Corpotraining se reserva el derecho de suspender la realización de este curso en la eventualidad que haya menos de 8 participantes inscritos en el mismo.
 2. Apenas se alcance el quórum mínimo necesario o, en su defecto, cuando CIDES Corpotraining considere posible efectuar el curso, se enviará mail de confirmación de su realización a los inscritos y/o a los responsables de inscripción.
 3. Por otra parte, si se decidiera suspender el curso, se comunicará esto por e-mail a los respectivos responsables de inscripción, con al menos 3 días hábiles de anticipación al inicio del mismo, salvo fuerza mayor de último momento.
 4. Si un participante inscrito no pudiera participar en el presente curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Si esto no fuera posible, el responsable de la inscripción deberá comunicarnos este hecho por escrito (e-mail) con al menos 3 días hábiles de anticipación a su inicio