

Diplomado en Oratoria y Argumentación Oral

El arte de la Defensa Personal Verbal

ÁREAS DE OPORTUNIDAD IDENTIFICADAS.

Las personas interesadas en el programa tienen diversas razones personales y profesionales para comunicarse eficazmente:

-Desarrollar habilidades de argumentación en el lenguaje oral en sus reuniones presenciales o a distancia.

Ser claros y precisos en sus diálogos cotidianos, entrevistas, conferencias, clases, asesorías, discursos, negociaciones.

-Vencer el miedo, la crítica, la vergüenza y el nerviosismo a hablar en público, ya que se sienten limitados en el momento en que son el foco de atención de sus oyentes.

Además, existe un gran interés en este programa por su duración y su sólida base de reflexión, conceptos, dinámicas y aprendizajes que dirigen las prácticas para el dialogo y el discurso práctico con diferentes enfoques prácticos.

DIRIGIDO.

A profesionistas de todas las carreras, comerciantes, académicos, estudiantes, empresarios, ejecutivos, representantes parlamentarios, servidores públicos y personas con necesidades de dirección, control y desarrollo de grupos, cuyas actividades exigen dictar cátedra y conferencias; participar en debates, negociaciones, procesos de compra - venta, entrevistas y exámenes de grado; dar presentaciones y ponencias de manera profesional.

PRESENTACIÓN.

El Diplomado es un programa de aprendizaje enfocado en el habla argumentativa mediante el desarrollo de estrategias discursivas. El diplomado pone énfasis en la reflexión teórica y práctica de los sistemas de comunicación verbal y no verbal, así como en diferentes enfoques del discurso práctico, argumentación, liderazgo y lenguaje.

El alumno fortalece el pensamiento crítico y la expresión estructurada para ser aplicados en su contexto práctico en forma exitosa. Por otro lado, el diplomado exige en los participantes un compromiso para la realización de lecturas, ejercicios de argumentación, redacción y presentaciones con 6 estructuras discursivas.

INGRESO.

Pueden participar las personas interesadas en el programa sin la necesidad de haber participado en un curso básico. Presentar carta de exposición de motivos, pagar la cuota respectiva y enviar por correo sus motivos o razones.

OBJETIVOS.

- Adquirir seguridad y dominio personal en su comunicación verbal y no verbal.
- Distinguir las principales barreras de los sistemas de comunicación verbal y no verbal en su realización.
- Desarrollar en el habla razonamientos claros y concretos en las relaciones personales y profesionales.
- Aplicar guiones argumentativos (tesis, razones y conclusiones) para defender proyectos, resolver problemas, tomar decisiones y vencer en discusiones.
- Distinguir los buenos razonamientos, mentiras y falacias en el lenguaje ordinario en el dialogo cotidiano.
- Analizar los factores de persuasión y convencimiento en el comportamiento lingüístico humano.
- Transformar el uso ordinario del lenguaje en actos comunicativos racionales.

BENEFICIOS.

Mayor confianza, seguridad y dominio personal en público. Conocimiento del proceso de comunicación práctico y asimilación de las técnicas de voz, respiración y relación, reducción de los errores del lenguaje y mayor fluidez verbal.

Conocimiento y asimilación de los elementos de la argumentación práctica para los diferentes retos en el dialogo y en el discurso en público, manejo de situaciones adversas, críticas, fortalecimiento de habilidades para debatir, negociar y realizar entrevistas de manera efectiva.

Prácticas de argumentación, defensa eficaz de tesis, opiniones y afirmaciones y comprensión de la argumentación en el lenguaje natural.

Conocimiento de estrategias para tomar decisiones, recursos para resolver problemas con razones y adquisición de una actitud argumentativa.

MÓDULOS TEMÁTICOS.

MÓDULO 1. HABILIDADES DE EMPODERAMIENTO, CONFIANZA Y SEGURIDAD PERSONAL.

OBJETIVO. Reforzar y mantener la confianza y seguridad personal en público mediante el dominio del nerviosismo, miedo y ansiedad. **TEMARIO.** Concepto de oratoria y retórica. Factores de la competencia de la comunicación verbal eficaz. Principales barreras en los sistemas de comunicación verbal y no verbal. Técnicas de voz, respiración y relajación. Estrategias para el dominio del nerviosismo y miedo. Autoverbalizaciones, gestión emocional y el factor de control. Corrección de errores en el mensaje verbal. Asimilación entre el ritmo del habla, el vocabulario y las ideas. **METODOLOGÍA.** Ejercicios de dicción y proyección de voz. Prácticas de exposición al nerviosismo y miedo. Ejercicios de empoderamiento y seguridad personal. Afrontamiento del contexto sociodiscursivo. Simulaciones de discursos o arengas como proceso desinhibidor. Prácticas para afrontar el ridículo, pena o vergüenza en público. Prácticas de fluidez verbal, evocación de vocabulario e improvisación.

MÓDULO 2. HABILIDADES DE COMUNICACIÓN ORAL. OBJETIVO.

Distinguir y dominar los principios del proceso de comunicación verbal mediante la elaboración estratégica del mensaje, dominio del vocabulario, proyección de la voz y del mensaje no verbal. **TEMAS.** Preparación, producción y organización del discurso. Esquemas, guiones y estructura del discurso. Fluidez verbal, planeación y producción del habla. Estudio y análisis del contexto, interlocutor y oyentes. Reforzamiento del paralenguaje: voz y proxémica. El dominio del lenguaje corporal: rostro, ademanes y posturas. **METODOLOGÍA.** Ejercicios de formación de palabras e incrementar el vocabulario. Ejercicios para evitar las muletillas. Ejercicios para expresar ideas claras con guiones discursivos. Prácticas con control del tiempo. Prácticas de preguntas y respuestas. Exponer lecturas con claridad o resumen verbal. Reglas para hablar bien en público y dialogar. Guía de perfeccionamiento verbal. Criterios para evaluar habilidades. Prácticas expositivas elaboradas en grupo.

MÓDULO 3. HABILIDADES DE ARGUMENTACIÓN ORAL. OBJETIVO.

Identificar y asimilar los modelos de la argumentación verbal: tema, tesis y justificación para desarrollar una fluidez argumentativa, ser claro y precisos en la transmisión de las ideas en forma oral. **TEMARIO.** Competencia de razonamiento y argumentación. ¿Qué es razonamiento? Cómo estructurar argumentos coherentes y objetivos. Razones objetivas y subjetivas. Acciones y decisiones. Elementos de la argumentación práctica: contexto, tema, tesis y justificación. El concepto reflexivo de "creencia" y sus funciones de persuasión y convencimiento. Criterios formales y materiales de validez en el diálogo y discurso. Razonamiento plausible y toma de decisiones prácticas. **METODOLOGÍA.** Ejercicios para aumentar el vocabulario. Ejercicios para el dominio de la fluidez verbal. Ejercicios para expresar tesis claras. Ejercicios para diferenciar razones objetivas y subjetivas. Prácticas para diferenciar los sentidos de creencias. Ejercicios para aprender a criticar argumentos. Exponer lecturas con claridad o resumen verbal. Guía de perfeccionamiento verbal. Prácticas argumentativas elaboradas en grupo.

MODULO 4. CORRECCIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DE HABILIDADES. OBJETIVO. Realizar y consolidar las habilidades de empoderamiento, comunicación y argumentación oral en público mediante prácticas, ejercicios, simulaciones y experiencias de aprendizaje que proveen de expertis a los alumnos para sus retos personales y profesionales de hablar y dialogar en público. **TEMARIO.** Concepto de liderazgo, cualidades, estilos y límites. Estrategias de discusión, debate, negociación y entrevista. Técnicas de cortesía ante situaciones adversas en público. Evaluación del discurso expositivo y argumentativo. **METODOLOGÍA.** Simulación de escenarios que enfrentan los participantes del grupo. Situaciones para el uso de la cortesía. Prácticas de ataques verbales en público. Simulaciones de negociación, debate, discusión y entrevistas profesionales.

GENERALES. 10 sesiones de 4 horas. 40 horas presenciales. 20 horas de lecturas y elaboración discursiva. Se expide reconocimiento por 60 horas. El programa está registrado ante la Secretaria del Trabajo y Previsión Social. El Diplomado participan diversos ponentes que enriquecen los temas y las prácticas.

DATOS RELEVANTES QUE DEBES SABER. Además de que es un programa abierto, también ha sido desarrollado para diversas dependencias del gobierno federal y local, en diferentes instituciones educativas públicas y privadas, así como para consultorías, empresas y ejecutivos en grupos cerrados. La dinámica de aprendizaje genera resultados contundentes en la capacidad de expresar el mensaje y en la seguridad personal.

Si tienes alguna duda o comentario sobre este programa, no dudes en contactarme

Ciudad de México

MÉTODO & EXCELLENTIA

[MD Juan Carlos Martínez González](#)

www.miexcelencia.com

miexcelencia@gmail.com

55 5338 8195

Visita el [Blog](#)