

PROGRAMA DE DIPLOMADO EN

ORATORIA

Y ARGUMENTACIÓN ORAL

ESTRATEGIAS COMUNICATIVAS PARA LA EXPRESIÓN ORAL EFICAZ

PRESENTACIÓN El Diplomado consiste en el aprendizaje de las estrategias comunicativas que contribuyen al desarrollo de las habilidades de expresión oral y argumentación; reflexiona sobre las aportaciones interdisciplinarias actuales; implementa las prácticas y ejercicios para la consolidación de los sistemas de comunicación verbal y no verbal. Por ello, el participante fortalece sus habilidades para su actuación eficaz en diversas interacciones y contextos. Dirigido a coordinadores con actividades profesionales de alto desempeño comunicativo.

**MÓDULO 1
PLANIFICACIÓN Y
ESTRUCTURACIÓN
DEL MENSAJE**

- Las limitaciones de los sistemas comunicativos.
- La documentación, el análisis y la síntesis de la información.
- El conocimiento y el dominio del tema.
- La formulación del objetivo y el ajuste del tiempo para el mensaje.
- La estructura, los guiones y el orden en el mensaje.
- La importancia del vocabulario y reducción de ruidos en el habla.
- Las formas de inicio y de finalizar el discurso.
- Las reglas básicas de la redacción.

3 clases

Objetivos

- Distinguir los principales obstáculos en la expresión oral del mensaje.
- Organizar y estructurar el mensaje.

**MÓDULO 2
LA EXPRESIÓN
CORPORAL,
LA VOZ Y LA
DISTANCIA**

- El sistema de la expresión corporal y la concordancia en el habla.
- La mirada, los brazos, las manos, la postura y el movimiento.
- El uso de las distancias en la comunicación oral.
- La distancia, la interacción y el contexto.
- El estilo de vestir si de hablar se trata.
- El sistema del paralenguaje. Técnicas para la voz.
- ¿En qué consiste hablar con la voz vigorosa?

3 clases

Objetivos

- Coordinar la expresión corporal.
- Ejercitar la fuerza, la respiración y el ritmo de la voz.
- Emplear las distancias en la comunicación oral.

MÓDULO 3 LAS FORMAS EXPRESIVAS Y LAS CREENCIAS EN LA ARGUMENTACIÓN 3 clases	<ul style="list-style-type: none">-Las formas expresivas del mensaje.-La exposición, la descripción, la narración y la explicación.-Las estructuras y los guiones de las formas expresivas.-El arte de la argumentación.- ¿Por qué es importante la argumentación?-La argumentación como una forma de razonamiento verbal.-El concepto reflexivo de “creencia” y sus funciones.-Las reglas para el uso de la argumentación práctica <p>Objetivos</p> <ul style="list-style-type: none">-Identificar las formas expresivas del mensaje.-Distinguir los sentidos para el vocablo “creencia” para la estructuración del mensaje argumentativo.
MÓDULO 4 EL ARTE DE LA ARGUMENTACIÓN ORAL 3 clases	<ul style="list-style-type: none">-Ser competente en el habla eficaz y el liderazgo comunicativo.-La argumentación como un proceso discursivo avanzado-Cómo estructurar argumentos coherentes y objetivos.-Razones objetivas y subjetivas. Acciones y decisiones.-Los criterios de validez en mensaje argumentativo.-Tipos de contextos e interacciones.-El método del caso para hablar en público. <p>Objetivo</p> <ul style="list-style-type: none">-Consolidar la fluidez argumentativa en la producción del habla para diversas interacciones y contextos. <p>Enfoque en las siguientes interacciones comunicativas:</p> <ul style="list-style-type: none">-El mensaje simplificado (elevator pitch)-La exposición de temas, servicios o productos-La entrevista de expertos-La opinión profesional-La dirección de reuniones-El diálogo experto-El manejo de objeciones-La cortesía y descortesía verbal
¿QUÉ OBSTÁCULOS TE AYUDAMOS A RESOLVER?	<ul style="list-style-type: none">La expresión del nerviosismo y del miedo.Las verbalizaciones negativas.La falta de la gestión de los sentimientos.La falta de empoderamiento (ser competente).La falta de la fluidez verbal y el bloqueo de las ideas.La pérdida de la memoria y de la improvisación.La falta de vocabulario y uso de las muletillas.La falta de orden, estructura y claridad.La ausencia de la gestión del tiempo.La falta de las técnicas para responder.El desconocimiento de los criterios del habla eficaz.La falta de los criterios para evaluar habilidades.La falta de proyección de seguridad en la voz.

La falta de las estrategias de la fluidez argumentativa.

¿DE QUÉ MANERA SE SUPERAN LOS OBSTÁCULOS?

- Por medio del aprendizaje de las estrategias para el habla eficaz.
- El control del nerviosismo mediante diversas estrategias fisiológicas, discursivas y psicológicas.
- La reestructuración de las creencias limitantes en el desenvolvimiento natural del habla.
- El uso de las estructuras discursivas para aumentar la secuencia y el orden de las ideas.
- La aplicación en clase de la metodología de corrección de la expresión oral.
- El uso de los materiales exclusivos para la consolidación de la seguridad y confianza.
- Prácticas discursivas por tiempos de 15, 30, 60 y 120 segundos.
- Prácticas profesionales de articulación, resonancia y fluidez verbal.
- Dominio de diversas estructuras discursivas y el incremento del vocabulario.
- Comprenderás la relevancia práctica del uso coherente de la expresión corporal.

¿QUÉ LOGRARÁS EN EL CURSO?

- Comprender y enfrentar los obstáculos de la comunicación
- Cómo controlar el nerviosismo, miedo y mente en blanco.
- Elaborar el mensaje inteligible, expositivo, de opinión y vender proyectos.
- El dominio de las técnicas de respiración, voz y contacto visual.
- Mejor orientación semántica de la expresión corporal.
- Estrategias para dominar el tema; fijar el objetivo del mensaje; establecer la división del tema.
- Generar coherencia entre las oraciones; señalar las fuentes; establecer un resumen o una conclusión.
- Enriquecer el vocabulario; realizar omisión de muletillas; usar los conectores de ideas o frases.
- Reducir las redundancias; mejorar la disponibilidad de las palabras, frases e ideas en el acto de habla.
- Proyección de seguridad y confianza; saber y comprender las emociones o sentimientos al hablar en público.
- Saber emplear los criterios de validez en el discurso.

VALOR AGREGADO DEL PROGRAMA

- Sistema de aprendizaje basado en investigaciones actuales.
- Venta exclusiva de libros.
- Acceso a materiales exclusivos, infografías y artículos del especialista.
- El programa se imparte en oficinas ejecutivas equipadas, servicio de internet durante la clase, servicios de café incluido, pantallas inteligentes para presentaciones profesionales y búsqueda de información actualizada. Acceso al estacionamiento y por cuenta del usuario.

¿QUÉ HACER ANTES DEL CURSO?

- Realizar el registro de su asistencia: el anticipo y la confirmación del pago.
- Preparar **cinco** temas a elección del participante: recopilar, leer y comprender la información relevante de los mismos. Redactar un texto de máximo dos páginas por cada tema; presentarlo en clase por escrito para las prácticas y las dinámicas de clase.
- Redactar en una página las principales barreras de la expresión oral que se experimenta al hablar en público. Enlistar las principales cualidades de la expresión oral que dispone el participante a juicio propio y libre. Se entregará antes de iniciar el programa.

Método & Excellentia MR

¿QUÉ HACER DURANTE EL CURSO?	<ul style="list-style-type: none">-Asistir a las clases.-Preparar sus actividades según las indicaciones del profesor.-Preguntar y aclarar sus dudas; opinar y sugerir actividades para realizar en clase.-Obtener el máximo aprendizaje en las prácticas de clase.-Estar informado, leído y preparado sobre acontecimientos de su interés.-Aplicar las diferentes estrategias comunicativas en sus interacciones personales y profesionales.
¿QUÉ HACER DESPUÉS DEL CURSO?	<ul style="list-style-type: none">-El participante debe continuar con el fortalecimiento de sus habilidades de la expresión oral y mostrarse competencia en cualquier interacción comunicativa.-Enlistar qué habilidades ha consolidado.-Enlistar qué habilidades requieren del mejoramiento.-Establecer sus objetivos claros.-Definir el siguiente programa de aprendizaje o acciones a continuar.
DINÁMICA DE CLASE	<ul style="list-style-type: none">-Exposición de los temas por el facilitador.-Fase deliberativa: preguntas, dudas y aportaciones de los asistentes.-Dirección de prácticas si el tema lo requiere.-Fase expresiva: disertación del participante de acuerdo a los criterios establecidos en la clase.-<i>Feed back</i>: el facilitador y los participantes discuten la pertinencia del ejercicio para enfocar las prácticas a sus intereses y desafíos con mayor precisión.
ENTREGABLES	<ul style="list-style-type: none">-Se entregará una constancia de participación con valor curricular por un total de 50 horas, la cual será expedida por Consultoría Académica y Empresarial Método Excellentia, en la cual se agregarán los registros correspondientes.-Incluye material temático con ejercicios, actividades y criterios de evaluación.
ESPECIALISTA	<ul style="list-style-type: none">-Juan Carlos Martínez González.-30 años de experiencia en capacitación y docencia en el ámbito de la enseñanza de las estrategias comunicativas para hablar en público.-Facilitador con grado de maestría (UNAM - INACIPE).-Realiza estudios de doctorado en Filosofía del Derecho UNAM, con la investigación de oralidad jurídica.-Ha realizado la investigación sobre la competencia de comunicación oral, la cual publicará en varios libros.-Áreas temáticas de interés: lenguaje, retórica, competencia de comunicación oral, técnicas de argumentación, comprensión lectora, técnicas de estudio y memoria, negociación, liderazgo y motivación; metodología y técnicas de investigación.-Consultor organizacional, institucional y personal.
LUGAR DE IMPARTICIÓN	<ul style="list-style-type: none">En las oficinas de Método & Excellentia.-Torre Anseli. Portal San Ángel, Álvaro Obregón, Ciudad de México.-El acceso y el pago al estacionamiento de la plaza corre por cuenta del interesado.
DURACIÓN	10 sesiones presenciales de 3 horas.

Método & Excellentia MR

INVERSIÓN	<p>PRESENCIAL Y EN GRUPO: 10 sesiones de 3 horas. Inversión \$8000.00 Precio para 2 personas: \$15,000.00 (tres pagos de \$5000.00). Precio para 3 personas: \$21,000.00 (tres pagos de \$7000.00). Reserva tu asistencia con anticipo de \$2000.00 pesos.</p> <p>INICIO 1: JUEVES 3/JULIO/2025, 09:00 A 12:00 HORAS, 10 sesiones de 3 horas. FACILIDADES DE PAGO EN 3 EXHIBICIONES: PAGO 1, \$4500,00 ANTES DE LA CLASE 1; PAGO 2, \$2000,00 ANTES DE LA CLASE 4 Y PAGO 3, \$2000.00 ANTES DE LA CLASE 7.</p> <p>INICIO 2: SÁBADO 30/AGOSTO/2025, 10:00 A 13:00 HORAS, 10 sesiones de 3 horas. INICIO 3: DOMINGO 21/SEPTIEMBRE/2025, 10:00 A 14:00 HORAS, 10 sesiones de 4 horas. INVERSIÓN \$8000.00 pesos. Aplica descuento de \$1000.00 pesos al pagar en una exhibición una semana antes del inicio.</p> <p>INICIO 3: DOMINGO 21/SEPTIEMBRE/2025, 10:00 A 14:00 HORAS, 10 sesiones de 4 horas. INVERSIÓN \$8000.00. Aplica descuento de \$1000.00 pesos al pagar en una exhibición una semana antes del inicio. Reserva tu lugar con un anticipo de \$2000.00 pesos.</p> <p>Reserva tu lugar con un anticipo de \$2000.00 pesos.</p> <p>PERSONALIZADO ONLINE - INVERSIÓN: \$14,000.00 12 sesiones de 2 horas. Tu propones el día y la hora.</p> <p>PERSONALIZADO PRESENCIAL - INVERSIÓN: \$18,000.00 12 sesiones de 2 horas. Tu propones el día y la hora.</p>
------------------	---

CONTACTO Y MAYOR INFORMACIÓN	Juan Carlos Martínez González. Dirección general. Consultoría Académica y Empresarial www.miexcelencia.com 55 10079793 , miexcelencia@gmail.com
---	---