

# ORATORIA ESTRATÉGICA

*Blended*

# ORATORIA ESTRATÉGICA



## Acerca del programa

Los ejecutivos modernos son hombres y mujeres de acción. Eligen, deciden, compiten, luchan. Para concretar logros están obligados a pelear como guerreros. Sus batallas cotidianas se llaman: convencer, explicar, persuadir, influir, imponerse, decidir, ordenar, informar, entusiasmar, conducir. Su arma privilegiada es la palabra. Hablar, hablar, hablar. Cada día están obligados a hablar a sus superiores, a sus pares, a sus subordinados, a sus clientes, a sus proveedores. Sus palabras no pueden ser meros sonidos sin sentido. La forma de comunicarse de los ejecutivos modernos es un proceso táctico y estratégico, orientado por objetivos e intereses precisos. Comunicar, en el contexto empresarial, es un arte que conduce al éxito o al fracaso de las gestiones.

Pero... ¿cuáles son los principios y las técnicas fundamentales del arte de hablar? ¿Cómo asimilarlos y desarrollarlos sin falsear el propio estilo personal? ¿Cómo aprender, asimilar y ejecutar las cualidades de un buen orador?

¿Por qué medios se logra claridad, precisión, síntesis, economía y persuasión por la belleza y el entusiasmo? ¿Cómo diagnosticar los propios puntos fuertes y débiles en la comunicación? ¿Cómo corregir las debilidades y desarrollar las fortalezas?

Oratoria Estratégica es una respuesta, fundamentada y práctica a estos y otros interrogantes.



Inicio

8 de septiembre

Finalización

10 de noviembre

Miércoles, 19 a 22 hs.

**UADE**  
BUSINESS SCHOOL

# ORATORIA ESTRATÉGICA

## ¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de UADE.
- Más de 57 años enseñando gestión de negocios.
- 28 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la Transferencia al Puesto de Trabajo.
- Contenidos asociados a la realidad del participante.
- Desarrollo de mejores prácticas de negocios.
- Toma de decisiones gerencial a través de casos.
- Docentes con vasta experiencia profesional y gerencial
- Infraestructura edilicia y tecnológica de primer nivel.



# ORATORIA ESTRATÉGICA

## Beneficios que ofrece el Programa de Oratoria Estratégica de UBS

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador.



# ORATORIA ESTRATÉGICA

## Objetivos del programa

- Hacer eficiente y productiva la comunicación oral.
- Comprender los criterios para juzgar una pieza oratoria.
- Desarrollar y analizar técnicas para mejorar la exposición oral frente al público.
- Comprender la dimensión ética del orador.
- Evitar los defectos más corrientes que se presentan en los oradores.
- Analizar técnicas para una mejor comunicación con el público.
- Analizar los requisitos para una buena exposición oral (cómo componer una exposición oral).
- Observar la importancia de las ayudas audiovisuales.
- Comprender la importancia de la comunicación no verbal.
- Desarrollar técnicas para controlar el miedo oratorio.

## Metodología

- a) Clases sincrónicas UBS CONNECT
- b) Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (pueden ser individual o grupal).
- c) Se realizarán diversos tipos de prácticas: ejercicios prácticos para optimizar la vocalización y articulación; ejercicios de lectura de texto; ejercicios de interpretación y dramatización; ejercicios para desarrollar la técnica de la improvisación; ejercicios de juego de roles; ejercicios de descripción de imágenes para el enriquecimiento del vocabulario descriptivo
- d) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

## Destinatarios

Profesionales, ejecutivos y todos aquellos que, por su función, deban exponer discursos en público.



# ORATORIA ESTRATÉGICA

## Plan de estudios

### Módulo 1

¿Qué es la Oratoria? Criterios para juzgar una pieza oratoria: orador, tema y público. Dimensión ética del orador. El público. ¿Por qué al público le gusta un orador? Educación y respeto frente al público.

### Módulo 2

El vínculo comunicacional. Efecto de auditorio. Juego de imágenes. Proyección eficaz. ¿Cómo componer una exposición oral? Etapas que son requisitos indispensables para lograr una buena exposición oral: inventio (invención), dispositio (disposición o composición), elocutio (elocución).

### Módulo 3

El yo-espejo. Las señales positivas. La importancia de aprender a expresarse oralmente de manera clara y convincente. Los oradores, ¿nacen o se hacen? Características de la lengua hablada. Breve introducción a los aspectos fonéticos, sintácticos, estilísticos y léxicos.

### Módulo 4

El proceso de la comunicación oral: Preparación-Conexión-Ejecución-Retorno-Corrección. Práctica fonética, sintáctica, estilística y léxica. Junturas lingüísticas, pausas o silencios con diferentes valores semánticos, sonidos de alargamiento o de relleno, carraspeos y tartamudeos.

### Módulo 5

Comunicación no-verbal: relajación/tensión, contacto/bloqueo, concentración/dispersión. Los focos de la atención. Miedo al público e inseguridad. Ritmo, tiempo, silencio y energía. ¿Cómo crear una buena relación con el auditorio? Dificultades que se pueden presentar en la producción y en la comprensión de los textos orales.



# ORATORIA ESTRATÉGICA

## Plan de estudios

### Módulo 6

La voz como herramienta fundamental del orador: pureza, claridad, fluidez y melodía. La Prosodia: estudio de la entonación, el acento, el ritmo, la velocidad y las pautas de emisión de la voz.

### Módulo 7

El miedo oratorio. Técnicas para controlar el miedo oratorio. Ejercicios para superar el miedo escénico. Ejercicios para superar el temor al ridículo. Creatividad escénica. Liberación de la tensión emocional. El buen uso de la atención.

### Módulo 8

Contextos de crisis e improvisación. Conflicto y armonía. Polémica. Posiciones y puntos de vista. Transacción y lucha verbal. El arte de pensar mientras se habla

### Módulo 9

Exposición individual de un tema a elección por parte de los participantes donde se pondrán en práctica las herramientas tratadas durante el curso. A través de la filmación de las exposiciones se trabajará en las mejoras de la exposición oral estratégica.

### Módulo 10

Evaluación y cierre. Será objeto de análisis una evaluación de las presentaciones. El cierre de la materia se orienta a realizar una devolución (feedback) sobre las presentaciones orales con el objeto de aprender sobre las fortalezas y debilidades de nuestras exposiciones individuales.



# ORATORIA ESTRATÉGICA

## Cuerpo docente

### **Edelstein, Federico**

- Profesor de Oratoria y Comunicaciones en UADE Business School.
- Ph.D/ Doctor en Comunicación. Vor Diplom Volkswirt. Universidad de Friburgo, Alemania. Licenciado en Administración de Empresas.
- Realizó estudios de Posgrado en la Universidad de Friburgo especializándose en Marketing. Actualmente, es investigador extranjero de la Universidad de Friburgo, Alemania y docente extranjero en el ISW Business School Friburgo en las áreas de comunicación y marketing. Visiting Professor en Berlín School of Economics and Law.
- Ha asesorado en diversas áreas a organizaciones y empresas como Ford, Volkswagen, Pinturerías Sinteplast, Fargo, Lotería Nacional, Blockbuster, AMIA, Sedronar, Instituto Tecnológico de Olavarría (ITECO), Kult Factory GmbH Bonn, ISW Business School Friburgo, Alemania, entre otras.
- Es autor de dos libros en el área de marketing comercial y social y ha publicado numerosos artículos en diferentes medios.
- Su actividad profesional se desarrolla en el ámbito de la docencia, consultoría e investigación en temas de marketing, comunicación, responsabilidad social y crisis management.

# ORATORIA ESTRATÉGICA

## Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

## Condiciones de Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa recibirán su certificado.

## Valor y forma de pago del programa

Consultar a: [posgrados@uade.edu.ar](mailto:posgrados@uade.edu.ar)

***Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11***





# UADE

BUSINESS SCHOOL

Admisiones de Posgrado

(54-11) 4000-7666

[posgrados@uade.edu.ar](mailto:posgrados@uade.edu.ar)

[www.uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/](http://www.uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/)



UADE Business School: Lima 775 (CABA)