

DOE - Diplomatura en Oratoria y Estrategia Comunicacional

La *Diplomatura en Oratoria y Estrategia Comunicacional* tiene por objetivo brindar herramientas teóricas, prácticas y vivenciales para:

- a) La comunicación efectiva en cualquier contexto de exposición pública (dictado de clases, reuniones, alegatos, congresos, disertaciones, discursos, etc.)
- b) El diseño de estrategias comunicacionales enfocadas en generar cercanía y confiabilidad en la audiencia
- c) La creación de un estilo personal de orador con la capacidad de discernir espacios y estrategias para transmitir conceptos con claridad y fuerza.

Se trabajará en base a principios y herramientas provenientes de la Neurociencia, el Coaching, la Programación Neurolingüística y otras disciplinas.

Coordinación Académica: Andrea López Pisani y Sergio Misuraca.

Objetivo:

Brindar a los participantes herramientas de oratoria basadas en técnicas de la neurociencia y *corpo-oratoria*, para su aplicación efectiva en distintos ámbitos de gestión y ante distintas audiencias.

Metodología principal

Clases teóricas, prácticas y participativas. Se promoverá la aplicación práctica de los aprendizajes de los participantes.

Requisitos de ingreso:

Toda persona que desee conocer e implementar técnicas de oratoria para mejorar sus exposiciones, clases presentaciones, conferencias, reuniones de negocios, entrevistas, exámenes orales, alegatos judiciales.

Perfil del egresado:

Los participantes al finalizar la Diplomatura estarán en condiciones de:

- Ordenar estratégicamente la palabra
- Economizar y optimizar su lenguaje corporal
- Gestionar sus emociones y dominar el pánico escénico
- Simplificar el discurso
- Diseñar y registrar estilos de pensamiento y mejorar su impacto comunicacional
- Adoptar diferentes técnicas de ensayo respetando su estilo personal

Requisitos de aprobación:

Presentación de un trabajo final de acuerdo a las pautas de la dirección de la Diplomatura y la Universidad. Exposición en la que demuestre la incorporación de las técnicas y herramientas trabajadas en la Diplomatura. Cumplir con el 75% de asistencia y demás requisitos administrativos de la Universidad.

Certificado Académico:

La Universidad de San Isidro extenderá el certificado académico de aprobación de la “*Diplomatura en Oratoria y Estrategia Comunicacional*” a quienes cumplan los requisitos de asistencia y aprobación correspondientes.

Contenido Académico

- Rueda del Orador – Características del buen comunicador
- Estrategias comunicaciones. Objetivos. Diseño. Modalidades.
- La metáfora del vendedor aplicada al discurso persuasivo: cómo me muestro y cómo genero confiabilidad. El feedback como herramienta de aprendizaje y mejora continua.
- Perfiles y estilos del orador. Principios de la Neurociencia aplicados a la oratoria: dime cómo eres y te diré cómo hablas. Quién soy y a quién quiero llegar con mi discurso. Análisis de los diferentes perfiles de Audiencia.
- Test de Benziger. Aplicación de las neurociencias en la construcción del personaje: en busca del estilo propio.
- Construcción de estrategias comunicaciones en base a los distintos estilos de pensamiento.
- Entrenamiento hemisferio derecho: Oratoria Visual y Oratoria Emocional.
 - ¿Cómo generar una imagen en el oyente?
 - ¿Cómo lograr impacto en el oyente?
- Lenguaje no verbal. Herramientas de la PNL (Programación Neurolingüística) aplicada a la Oratoria.
 - Microgestos
- Estrategias corporales para el orador. Técnicas corporales y expresivas aplicadas a la oratoria y la comunicación.
- Entrenamiento de Voz: tono, dicción, proyección, dirección.
- Gestión de emociones. Miedo Oratorio. Técnicas de gestión de las emociones.
- Construcción de estrategias emocionales. Cercanía. Tranquilidad.
- Técnicas de concentración y centramiento: buscando el equilibrio emocional. ¿Qué hacer antes y durante la exposición para fortalecer nuestra exposición?
- Técnicas de preparación y ensayo. Memoria versus espontaneidad. Metodología TED. ¿Cómo generar una estructura oratoria sin perder fluidez y contacto con la audiencia?
- El recurso del Storytelling. El discurso persuasivo.
- Actividades y ejercicios prácticos orientados a entrenar las técnicas y herramientas trabajadas a lo largo del curso.

- Técnicas para recibir y entregar feedback. Práctica. Focus Group

Detalles administrativos:

Duración: 4 meses

Cantidad de horas presenciales: 63

Cantidad de horas no presenciales: 10

Cantidad de horas totales: 66

Cantidad de horas semanales: 3:30 horas (en 1 día)

Día y hora: viernes de 18.00 a 21.30

Inicio: viernes 20 de abril 2018

Modalidad: presencial

Certificado Académico: el certificado que se otorga corresponde a un trayecto formativo de extensión universitaria aprobado por Resolución Universitaria 038/17.

Aranceles:

Arancel total: \$ 11.500.-

Arancel total Pronto Pago (abonando 15 días antes del inicio): \$.-

Arancel en cuotas: matrícula y 4 cuotas de \$ 2.300.- (el valor de la matrícula es igual al de las cuotas)

Formas de pago: débito automático en cuenta bancaria o débito en tarjeta de crédito VISA (arancel en cuotas – la primera cuota se debitará una vez comenzada la diplomatura) o transferencia bancaria (arancel total). Nota: en ningún concepto se pueden pagar cuotas por transferencia bancaria.

LOS EGRESADOS DE LA “USI” POSEEN UN DESCUENTO ESPECIAL DEL 15%

Instituciones con convenio:

1) Beneficios especiales:

- Ministerio Público Fiscal de la Nación (MPF): sus integrantes se beneficiarán con un descuento del 20% en las cuotas (no incluye la Matrícula).

- Asociación de Fiscales y Funcionarios del Ministerio Público Fiscal de la Nación (AFFUN): sus integrantes y familiares directos se beneficiarán con un descuento del 30% en las cuotas (no incluye la Matrícula).
- Asociación de Mujeres Jueces de Argentina (AMJA): sus asociados y familiares directos serán beneficiados con un descuento del 30% en las cuotas (no incluye Matrícula).

2) Beneficios:

Serán beneficiados con una beca del 30% en la matrícula en caso de inscribirse de modo individual, del 50% en caso de que se inscriban 2 personas juntas y del 70% en el caso de que se inscriban 3 o más personas. Mientras que en las cuotas mensuales los beneficios serán: de 15% para inscripción individual, del 20% para dos personas y del 25% para 3 o más personas. Estos mismos beneficios se aplicarán para los familiares directos (padres, hijos y hermanos) de los asociados, pudiendo pertenecer a diferentes grupos familiares; no siendo acumulables los descuentos.

- Colegio de Magistrados y Funcionarios de San Isidro
- Colegio de Magistrados y funcionarios de Campana
- Asociación Judicial bonaerense departamental San Isidro
- Asociación de Magistrados y Funcionarios de San Martín
- Colegio de Abogados de San Martín, Pergamino y La Matanza
- Colegio de Escribanos de San Isidro
- Colegio de Magistrados y Funcionarios de la Provincia de Buenos Aires (ente que nuclea a TODOS los Departamentos Judiciales de la provincia de Buenos Aires)
- Colegio de Abogados de Morón y Asociación de Magistrados de Morón.

Pregunta frecuente: ¿es necesario concurrir los dos, tres o más colegiados juntos para el descuento? Sí. Deben hacer la inscripción en forma conjunta.

Instituciones SIN convenio

- 1) Se les aplica un beneficio SOLO en la Matrícula:30% de descuento en la matrícula en caso de inscribirse de modo individual, del 50% en caso de que se inscriban 2 personas juntas y del 70% en el caso de que se inscriban 3 o más personas.
 - Federación Argentina de la Magistratura
 - Colegio de Abogados de Mercedes, Zárate-Campana, Gral. Rodríguez-Moreno

- Asociación de Magistrados de la Justicia Nacional
- Asociación de Magistrados y Funcionarios del Poder Judicial de la Ciudad Autónoma de Bs. As.
- Colegio de Magistrados y Funcionarios del Poder Judicial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Pregunta frecuente: ¿es solamente en la matrícula? Sí, por lo tanto, no se aplica en las cuotas mensuales.

2) Con descuento:

- 15% en la matrícula a los integrantes del Poder Judicial en general.
- Egresados de UCASAL, se aplica el mismo beneficio que aquellos que tienen convenio por cantidad de inscriptos.

Procedimiento para la inscripción

- 1) Completar el siguiente formulario on-line: <https://goo.gl/forms/UKRzKGrbLGNbl3Wo1>
- 2) Formas de pago: tarjeta de crédito VISA o débito en cuenta bancaria.

Informes e Inscripción

Admisiones Diplomaturas

Av. Del Libertador 17175, Beccar (B1643CRD), Bs.As., Argentina

E-mail: extension@usi.edu.ar

Tel.: 4732-3030 opción 2