

Oratoria, Habilidades Directivas y Comerciales

Modalidad: Teleformación

Duración: 160 horas

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos¹

Objetivos

- Conocer las bases fundamentales de la oratoria
- Saber elaborar un discurso
- Dotar al alumnado de las habilidades y conocimientos necesarios para dirigir y gestionar equipos humanos aprendiendo aspectos importantes sobre la motivación, coaching...
- Dominar los procesos y desarrollar las capacidades necesarias aplicadas a la negociación comercial

Índice

Bloque I: Oratoria

UD1. Cómo comunicar bien

- 1.1 Introducción
- 1.2 Hablar en público
- 1.3 La mejor improvisación, la preparación
- 1.4 El autocontrol como principal técnica para la intervención pública.
- 1.5 La dicción
- 1.6 La imagen
- 1.7 El público pregunta
- 1.8 Atención y reacción del público

UD2. Elementos básicos del buen orador

- 2.1 El lenguaje corporal
- 2.2 La actitud general
- 2.3 El estilo del orador

UD3. Elaboración del discurso

- 3.1 Función del discurso
- 3.2 Partes y tipos del discurso
- 3.3 Preparación del discurso
- 3.4 Construcción del guion

UD4. Comunicación verbal y no verbal

- 4.1 Criterios básicos
- 4.2 Ámbito de estudio de la comunicación no verbal

¹ Una vez superado el curso

UD5. PNL como herramienta de utilidad para el orador

- 5.1 ¿Qué es la PNL? ¿Qué significa “Programación Neurolingüística”?
- 5.2 Herramientas empleadas en PNL:
 - 5.2.1 La calibración y la agudeza sensorial
 - 5.2.2 Rapport
 - 5.2.3 Niveles neurológicos
- 5.3 Importancia de los niveles neurolingüísticas en Coaching

Bloque II: Habilidades directivas

UD1. Estilos de dirección

- 1.1 Mediatizadores del estilo de dirección
- 1.2 Los seis estilos de dirección
- 1.3 Compatibilidad de estilos
- 1.4 Desarrollo de estilos
- 1.5 Conceptos de liderazgo
- 1.6 Equipos

UD2. Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones

- 2.1 Gestión de reuniones
- 2.2 Delegación
- 2.3 Toma de decisiones

UD3. Gestión del cambio. Gestión de conflictos. Objetivos

- 3.1 Qué es un cambio
- 3.2 Resistencia individual al cambio
- 3.3 Resistencia organizativa al cambio
- 3.4 Tratamiento de la resistencia al cambio
- 3.5 Detalles de planificación
- 3.6 Gestión de conflictos
- 3.7 Potenciar el conflicto como oportunidad
- 3.8 Gestión de los conflictos negativos
- 3.9 Estudio de la situación
- 3.10 Postura personal ante el conflicto
- 3.11 Afrontar conflictos

Bloque III: Negociación comercial

UD1. La negociación comercial: el negociador

- 1.1 Concepto de negociación comercial
- 1.2 Diferencias entre vender y negociar
- 1.3 Elementos de la negociación
- 1.4 Principios de la negociación
- 1.5 Tipos y estilos de negociación
- 1.6 El protocolo en la negociación
- 1.7 La comunicación
- 1.8 Características del negociador
- 1.9 Tipos de negociador
- 1.10 Estilos internacionales de negociación
- 1.11 Entorno cultural y negociación

UD2. El proceso de la negociación comercial

- 2.1 Introducción
- 2.2 Fase de preparación
- 2.3 Fase de desarrollo
- 2.4 Cierre
- 2.5 El acuerdo
- 2.6 Post-negociación

UD3. Desarrollo de la negociación

- 3.1 Introducción
- 3.2 Estrategias y tácticas
- 3.3 Comunicación
- 3.4 Factores colaterales
- 3.5 El entorno
- 3.6 Aptitudes, características y preparación de los negociadores.