



Curso ON-LINE

ORATORIA, HABILIDADES DIRECTIVAS Y COMERCIALES

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

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.