



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION

ORATORIA DE ALTO IMPACTO Y PRESENTACIONES EFECTIVAS

MODALIDAD - ONLINE

Aprender a adentrarse en la psicología persuasiva de la comunicación, con el fin de impactar a sus audiencias claves incrementando su nivel de influencia a través de la oratoria.

Objetivo:

- Incrementar el nivel de influencia a través de la oratoria, logrando potenciar sus habilidades de convencimiento desde diversos aspectos tanto verbales como no-verbales.
- Integrar el fondo y forma a la hora de aprender a comunicar de manera efectiva, eficiente y eficaz.

DIRIGIDO A

- Directivos, CEO, coordinadores, gerentes y/o jefaturas
- Interesados en desarrollar la habilidad de crear presentaciones, exponer y comunicarse persuasivamente con diferentes públicos para lograr que sus ideas y/o proyectos tengan mayor oportunidad de ser aceptados y respaldados



Fechas:

2, 5, 7, 9, 12 Y 19 de septiembre del 2023



Horario:

Martes y jueves de 5:00 p.m. a 7:30 p.m.
Sábados de 8:00 a.m. a 11:30 a.m.



Apoyo de Insaforp: \$401.58
Pago del participante: \$216.23

Inversión del programa: \$617.81



Este programa cuenta con apoyo de **Insaforp**

*Beneficio exclusivo para no cotizantes: Obtén hasta del 50% para beca

Beneficios de los programas ExEd:

- Metodología "Learning by doing"
- Programas de excelencia académica
- Capacitadores profesionales en el área
- Networking
- Acceso a ponencias gratuitas

Requisitos para clases online:

- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Plataforma de videoconferencia ZOOM
- Micrófono y Parlantes
- Webcam (no indispensable)



Contenido del programa

Módulo I:

- Previo diagnóstico personalizado a fondo y forma de los voceros.
- Co-creación del mensaje central, mensajes de apoyo y los key-points a posicionar.
- Entender los 3 pilares de la vocería a través del modelo propio de FRJ.

Módulo II:

- Comprender que lenguaje corporal abarca más del 60% de nuestra comunicación diaria y ¿Cómo impacta a mis audiencias claves?
- La semiótica y semiología como elemento persuasivo.
- La psicología de la voz como un elemento clave persuasivo.

Módulo III:

- ¿Cómo eliminar muletillas.
- Saber interactuar con la cámara.
- Entender los 3C's de la vocería a la hora de responder las preguntas.
- Las 2 técnicas de manejar las objeciones: puenteo y reencuentro

Módulo IV: Lenguaje corporal aplicado a la oratoria

- Manejo de la voz a través de la psicología paraverbal

Módulo V: Presentaciones de Alto Impacto

- Tutorial de PowerPoint avanzado para presentaciones de alto impacto en el momento de la venta.

Módulo VI: Reuniones de Alto Impacto

- Felipe nos cuenta por qué nos debemos preparar para manejar reuniones estratégicas virtuales o presenciales.

Impartido por: Felipe Riaño Jaramillo



- Es psicólogo y publicista
- Maestría en Dirección en comunicación y en Psicoanálisis
- Máster en negociación en Harvard Business School
- Técnicas avanzadas de comunicación y persuasión en oratoria en Harvard
- Certificación M.I.T. en "Negociación e influencia"
- Profesor a nivel nacional con Alta Gerencia en Negociación Persuasiva Universidad De los Andes
- Profesor de la maestría Negociación Internacional por la Universidad del Externado
- Experto en lenguaje corporal persuasivo
- Pupilo de Joe Navarro ex alto directivo del F.B.I por 3 años
- Técnicas avanzadas en Detección de Mentiras Verbal & No Verbal
- Phil Houston ex alto directivo de la C.I.A.

