Curso: "Oratoria"

20, 21, 27, 28 de septiembre, 4 y 5 de octubre
(Jueves y viernes)
Horario: De 15 a 18 horas

Objetivo:

- Desenterrar las habilidades y el potencial comunicativo de los participantes para que sean capaces de utilizar la palabra hablada con eficacia.
- Convertirse en arqueros infalibles de la palabra que jamás pierden su objetivo: honestos, profesionales, apasionados… En arqueros infalibles de la palabra hablada que jamás pierden su objetivo.
- "Llegar" al interlocutor/audiencia; conectar comunicando siempre.

Metodología:

El curso, de 18 horas lectivas, se estructura en seis sesiones de 3 horas. Los participantes redescubrirán sus habilidades en el ámbito de la oratoria profesional. Es una caja de herramientas completa en técnicas de comunicación eficaz, que se distribuye en:

A- TÉCNICA

Sesión 1: forma (estilo del arquero en disparar la flecha de su mensaje para dar siempre en el centro de su interlocutor / audiencia -comunicación no verbal-).
Sesión 2: fondo (las flechas de su carcaj -comunicación verbal-).
Sesión 3: Convencer y persuadir. Audiencia: preguntas hostiles y manejo de conflictos.
Sesión 4: psicología positiva. Equilibrio. Las cuatro dimensiones.

B- EXPOSICIONES PRÁCTICAS INDIVIDUALES Y COLECTIVAS
Algunas de las cuales se grabarán para su posterior análisis en pantalla, tanto por el formador como por los propios participantes.

Valores añadidos:

- Mejora en aspectos como la responsabilidad, la autoconciencia, la auto-evaluación, el análisis constante (propio y ajeno), el sentido común y aprender de los errores para mejorar y seguir creciendo en una espiral ascendente e infinita como buenas personas.

- Creación de un Foro de Oradores a través del cual los participantes podrán compartir reflexiones, plantear preguntas, y seguir unidos por un hilo de seda invisible de por vida. Les mantendrá motivados para que perseveren en la aplicación práctica de las habilidades adquiridas. Los profesores responderán a todas sus inquietudes.
- Poderoso efecto de cohesión entre los asistentes.

Participantes:

Profesionales de todos los sectores y niveles que deseen utilizar la palabra hablada con eficacia en cualquier situación, tanto personal como profesional. Para grupos de no más de 20 participantes.

Carga horaria y número de asistentes:

18 horas lectivas, distribuidas en 6 sesiones de 3 horas cada una, para grupos de no más de 20 participantes.

Documentación:

A todos los asistentes se les enviará un completo manual de trabajo y apoyo por e-mail, al finalizar el curso, que incluye las herramientas necesarias para el buen aprovechamiento del curso, y su posterior seguimiento.

Profesorado:

Maty Tchey

Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología. Diplomada en Técnicas de Expresión y Oratoria (ESIC) y en Técnicas para hablar bien en público (UPV).

Formadora de Formadores por la GVA, Profesora de RRPP y Protocolo empresarial en Formación Ocupacional y Continua con más de veinte años de experiencia, es Juez de la Liga Nacional de Oratoria y Debate Universitario desde 2005.

Profesora Bachelor of Sciences in Business Administration, en colaboración con la Universidad de Gales (GIEM). Fue directora y presentadora, durante cuatro años, de la Radio TV Educativa (UNED). Conductora de debates, coloquios y entrevistas, colabora en distintos programas de radio, prensa y televisión.

Fundadora y directora de Arqueros de la Palabra, profesora de Comunicación Eficaz en el Seminario Internacional Formación de Formadores en España, Portugal, Suecia e Italia.
Profesora de Oratoria en la Universidad de Salamanca, en los Cursos Extraordinarios de la Universidad de Zaragoza, y del Master en Comunicación Estratégica para Empresas en la Universidad Jaume I de Castellón. Coopera con el Centro de Europeo de Empresas Innovadoras. Profesora en escuelas de negocios como EDEM, APD e IESE, ofrece conferencias, workshops y cursos a nivel nacional e internacional en el ámbito de la comunicación verbal y no verbal. Es miembro del equipo del Profesor Bernabé Tierno, fundador del Club Internacional del Optimista Vital, con conferencias sobre valores, comunicación y psicología positiva dirigidos a empresarios de toda España.

Carles Herrero

Licenciado en Periodismo. Formado como Coach en Augere (Barcelona) por el Coach Training Institute (CTI). Cuenta con el título de director deportivo por la Real Federación Española de Fútbol (RFEF). Es, además, entrenador de fútbol y ciclismo.

Profesor de comunicación y oratoria con el curso "Comunicación para el Éxito" en masters universitarios, colegios profesionales y empresas privadas.

Experiencia en medios de comunicación, televisión, radio y prensa escrita, donde ha trabajado y colaborado.
Fundador y director de Coaching y Comunicación, empresa especializada en coaching personal y deportivo y comunicación deportiva. Aporta planes de comunicación a diferentes deportistas y clubes deportivos, así como sus servicios de coaching. Responsable de comunicación de PARRI & ASOCIADOS, empresa de representación de futbolistas.

Formador en cursos como "Adaptarse al Cambio", para que cada individuo proyecte nuevos horizontes en su vida profesional; "Coaching para el Éxito", para que todo el mundo conozca el coaching y pueda poner a rodar sus herramientas cada día; "Pequeños comunicadores", con el objetivo de que los más pequeños hablen en público con eficacia desde bien temprana edad; "Optimismo vital en el trabajo", para aportar un nuevo horizonte mucho más positivo en el ambiente profesional.
Ofrece workshops y cursos a nivel nacional e internacional en el ámbito de la comunicación verbal y no verbal.

“Son capaces, porque creen que son capaces”.

VIRGILIO

Introducción

Cualquiera puede hablar bien en público -lo sabemos-, pero es algo de lo que tenemos que estar plenamente convencidos antes de empezar este taller. Solemos admirar a personas elocuentes que se desenvuelven con soltura ante la audiencia. Te quiero contar, estimado aprendiz de arquero, un secreto: el buen orador no nace, sino que se hace. Los grandes actores, oradores o atletas empezaron como tú: como estudiantes. A todos nos va haciendo la práctica.

En las competiciones de Kyudo ("El Camino del Arco" -tiro con arco japonés-), la verdadera competición no se lleva a cabo entre los arqueros, sino entre el arquero/a y la diana. Ambos son una misma cosa. Justo cuando se dispone a lanzar su flecha, el blanco se convierte en un espejo que refleja las cualidades de su corazón y su mente.

Tu carcaj está lleno de flechas. Sólo tienes que aprender a colocarlas en tu arco y disparar con acierto. Necesitarás flechas rectas y verdaderas, lo cual lleva inherente la honestidad; palabras en las que creas con el corazón. Necesitarás un buen arco que tenga el peso adecuado, en función de la audiencia/interlocutor al que te dirijas. Necesitas aprender a tensarlo y disparar las flechas de tu mensaje.

Aprenderás a entrar en la sala y conectar directamente con tu audiencia. Como buen Arquero de la Palabra, tendrás que conocer el terreno, saber con certeza de dónde sopla el viento, dónde se hallan los obstáculos, cómo controlar tu respiración, cómo tensar tu arco, o cómo elegir y disparar cada una de tus flechas. Auto-confianza en cuanto a los conocimientos que encierras, la certeza de que tu discurso es un traje a medida. Sólo entonces podrás dar en el centro de tus interlocutores.

Cuando te enfrentas a un auditorio, tienes que conocer su opinión sobre el tema, saber elegir el léxico óptimo para cada ocasión. Te daremos las herramientas que te ayudarán a leer la retroalimentación, a comprender y adaptarte al público, a conocer tus propios límites, a controlar tus discursos y a seguir creciendo hasta el infinito.

A menudo te arrojarán flechas, desde los alrededores del bosque, que encierran preguntas hostiles. Tú no estás ahí para enfrentarte a ellas, sino para eliminar interferencias y lograr que tu mensaje siga llegando. Mantén siempre la diana con nitidez en tu mente, incluso si una ráfaga de viento arrastra la flecha desviándola de la diana. Piensa en todo momento en la razón por la qué estás ahí y visualiza tu objetivo sin perderlo jamás de vista. No tienes que dar necesariamente en el centro, sólo aproxímate al corazón de quienes te escuchan.

Deberás saber qué se oculta detrás de cada diana. Utiliza las preguntas que te formulen para acercarte más a su centro, para mejorar como orador y, sobre todo, para ser mejor persona.

Mi padre solía decirme dos cosas:

1. Todo aquello que está sujeto a unas reglas es susceptible de ser aprendido.
2. Nadie es superior, ni tampoco inferior a nadie.

Quisiera relacionar estas dos afirmaciones con dos hechos:

1. El arte de la oratoria (conjunto de técnicas susceptibles de ser practicadas hasta conseguir su dominio) es una habilidad que se adquiere.
2. Si aprendemos a potenciar lo que se nos da bien y somos conscientes de nuestros puntos débiles, podremos mejorar.

No hay duda de que habrá un antes y un después a este taller. Disfrutaremos de la aventura de reinventarnos juntos, de la montaña rusa del descubrimiento de las habilidades latentes que yacen en tu interior, de las que surgirá el excepcional orador que ya vive en ti. Queremos ver a esa "buena persona" que te bulle dentro; aflorará, no como un barniz de honestidad, sino desde lo más profundo de tu ser a través del uso del espacio, de cada palabra pronunciada, de la modulación de tu voz o de tus gestos, dotando de alma a cada palabra que pronuncies. Canalizaremos la energía de tu comunicación no verbal para reforzar aquello que afirmes, con honestidad.

Al final será evidente:

1. El profesor se ha convertido en el estudiante que ha aprendido a ayudar a los demás a redescubrirse.

2. ¡ Qué razón tenía mi padre !

Maty Tchey
Arqueros de la palabra
comunicación para el éxito

961267836
direccion@conectahablando.com
www.conectahablando.com
www.cluboptimistavital.com

Programa:

I. Eres la tarjeta de visita
- **A. No existimos. Somos: imagen y mensaje**
- **B. 3 primeros 30: juicios de valor anticipados**
- **C. La culpa siempre es del emisor**

II. Comunicación verbal y no verbal
- **A. La gallina**
  1. Instrumento ideal. ¡Quiérete y quiéreles!
  2. Del miedo escénico al vértigo alucinante
  3. Blackout. Me quedé en blanco
- **B. El arquero**
  1. Recursos no verbales: **FORMA**
     - 1.1 El silencio controlado
     - 1.2. Modular la voz
     - 1.3. Gestión del contacto visual
     - 1.4 Actitud. Postura
     - 1.5 Eliminar interferencias
     - 1.6 Gestos para enfatizar lo que afirmamos

  2. Recursos verbales. Tus flechas: **FONDO**
     - 2.1. El mensaje:
       - Organizar las ideas y las palabras
       - Confección del discurso y el guión

III. La fuerza de tu palabra
- **A. Convencer**
- **B. Persuadir**

IV. La improvisación: un mal necesario

V. La audiencia
- **A. Tipos de oyentes**
- **B. Preguntas hostiles y manejo de conflictos**

VI. Las cuatro dimensiones de tu gallina. El equilibrio
- **A. Raíces (mente). Equilibrio intelectual**
- **B. Alas (alma). Equilibrio espiritual**
- **C. Máquina. (cuerpo). Equilibrio físico. Las tres D's**
- **D. Motor (corazón). Equilibrio pasional**

Inscripción

La inscripción se efectuará a través de la página web del colegio www.icav.es en el apartado *Formación/Matriculación on line.*

Importe

165 € Colegiados con más de 5 años de colegiación en el ICAV

145 € Colegiados con menos de 5 años de colegiación en el ICAV y alumnado de la EPJ

255 € Otros profesionales

Recién colegiados (colegiaciones nuevas efectuadas a partir de septiembre de 2011): 0€ (hasta cubrir el 10 % de las plazas y por riguroso orden de inscripción. Inscripción, en este caso, obligatoria a través de la web www.icav.es en el Apartado de Formación/Matriculación on line.

Por una formación de calidad

1. En todas las acciones formativas realizadas por el Colegio es obligatorio acreditarse al inicio de cada sesión y firmar en el listado de asistencia. Pasada una hora del inicio de cada sesión no se podrá firmar en el listado de asistencia.

2. Para obtener el Diploma o Certificado de un curso se debe asistir al 80% de las horas del curso.

3. Las bajas en los cursos deberán comunicarse por escrito al correo electrónico: formacion2@icav.es antes de 48 horas antes de su inicio. Se admitirán aquellas solicitudes que se soliciten de este modo. Vencido el plazo los importes de las inscripciones se abonarán con independencia de la asistencia al mismo.

4. Aquellos colegiados que disfruten de plaza gratuita en cualquiera de los cursos o jornadas organizados por el ICAV, por ser su primer año de colegiación, y que finalmente no asistan ni hayan comunicado su baja por escrito, quedaran en lista de espera en los siguientes cursos en los que solicite plaza gratuita. Sólo se les asignará plaza para cursar el mismo, si el día de su celebración quedan plazas disponibles en esta modalidad.