



**PROPUESTA DE FORMACIÓN PARA EL COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS DE  
TELECOMUNICACIÓN DE SEVILLA**



## 1. ¿Por qué es importante saber oratoria en el ámbito de la Ingeniería?

Comunicarse efectivamente y que tu mensaje llegue al público, así como escucharlo para saber qué quieren es clave en las relaciones de negocios actuales. Saber qué decir y cómo decirlo en cada ocasión y con cada tipo de persona es fundamental para conseguir tus objetivos. Hablar en público es una habilidad que cada vez más se tiene en cuenta en el mundo empresarial: saber transmitir tu idea para que tus palabras perduren y consigas el efecto deseado.

Muchos son los retos que debe afrontar un Ingeniero a la hora de hablar en público: los nervios de presentarse ante un auditorio por pequeño que sea, el sentirse analizado por varios pares de ojos, los miedos a no quedar a la altura de lo esperado, son cuestiones que un Ingeniero debe superar.

En el mundo de la Ingeniería, dominar la oratoria es esencial para multitud de situaciones: desde superar una entrevista de trabajo hasta realizar la presentación de un proyecto, pasando por conseguir acuerdos en negociaciones con clientes y colaboradores, o conseguir vender un producto novedoso e innovador.

## 2. Objetivos de la formación

A través de esta formación en oratoria conseguirás los siguientes objetivos:

- Conocer las bases de la oratoria
- Aprender a expresarse ante cualquier situación, transmitiendo los contenidos e ideas con claridad y convicción: un auditorio, una presentación, una negociación o una entrevista de trabajo
- Desarrollar capacidad analítica y una escucha activa, a través de la asertividad y la empatía
- Perfeccionar técnicas de negociación
- Elaborar presentaciones eficaces

## 3. Características

- Total de Horas de la Formación: 8 horas
- Días de la Formación:
  - Viernes por la tarde (17.00-21.00)
  - Sábado por la mañana (10.00-14.00)



#### 4. Agenda

	VIERNES		SÁBADO
16.45	Llegada	9.45	Llegada
17.00	Introducción a la Oratoria: Hablar en público	10.00	Técnicas de negociación
17.30		10.30	
18.00		11.00	Presentaciones Eficaces
18.30		11.30	
19.00		12.00	
19.30		12.30	Oratoria aplicada a ventas y entrevistas de trabajo
20.00		13.00	
20.30		13.30	
21		Fin de la jornada	14

#### 5. Programa formativo

##### Día 1

Módulo I	Introducción a la Oratoria: Hablar en público
4 horas	<ol style="list-style-type: none"><li>0. La retórica como arma fundamental para comunicar</li><li>1. Superación del miedo escénico</li><li>2. Objetivos</li><li>3. La idea</li><li>4. Escuchar al público I: Asertividad</li><li>5. Escuchar al público II: Empatía</li><li>6. Escuchar al público III: Design Thinking</li><li>7. Hablar en público</li><li>8. Argumentación y Estrategia</li><li>9. Lenguaje no verbal</li><li>10. Utilización de Datos</li><li>11. Persuasión</li><li>12. Discurso</li></ol>



## Día 2

<b>Módulo II</b>	<b>Técnicas de Negociación</b>
1 hora	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Introducción a la negociación</li><li>2. Preparación de la Negociación</li><li>3. Habilidades para negociar</li><li>4. Inicio, Desarrollo y Cierre de la negociación</li></ol>

<b>Módulo III</b>	<b>Presentaciones Eficaces</b>
1,5 hora	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Definir los objetivos de mi presentación: Qué, Cómo, A Quién, Dónde, Por qué, Cuándo</li><li>2. Diseño de la presentación: Design Thinking</li><li>3. Ganar efectividad y credibilidad ante todo tipo de audiencia</li><li>4. Lograr que mi mensaje no se evapore, sino que permanezca en el tiempo</li><li>5. Cómo conectar con el público desde el primer minuto</li><li>6. ¿Qué imagen doy al público? El entusiasmo</li><li>7. Utilizar las ayudas visuales sin perder protagonismo</li><li>8. Gestionar el tiempo, priorizando los mensajes importantes</li></ol>

<b>Módulo IV</b>	<b>Aplicación de la oratoria en ventas y entrevistas de trabajo</b>
1,5 hora	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Análisis de escenarios de negociación</li><li>2. Empatía aplicada a la venta</li><li>3. Conceptualización de productos</li><li>4. Definición de objetivos en la venta</li><li>5. Cerrando tratos</li><li>6. Potenciando virtudes y aprovechando defectos</li><li>7. Cómo me describo en una entrevista: términos clave</li><li>8. Conocer a nuestro entrevistador</li></ol>



## 6. Ponentes

### **Pilo Martín**

Perfil multidisciplinar. Licenciado en Derecho, Administración y Dirección de Empresas y Ciencias Políticas y de la Administración. CEO de Con Acento.

Reconocido en el mundo del debate (Mejor orador y Campeón por Equipos en varias ocasiones). Imparte conferencias internacionalmente y colabora con diferentes medios de comunicación.

Docente innovador en las técnicas, estilo docente diferente, personal y eficaz. De su especialidad es la estrategia discursiva y la aportación creativa al discurso. Apasionado del ritmo, tono y silencio, así como el uso y transmisión de la emoción al hablar en público.

Implicado con el emprendimiento, entrenando a profesionales de todos los ámbitos, políticos, empresarios, *start-ups*, comunicadores, periodistas, publicistas.

### **Pablo del Río**

Perfil académico. Doctorando y Máster en Gestión y Políticas Públicas Internacionales en la Erasmus University de Rotterdam. Licenciado en Derecho, y en Ciencias Políticas y de la Administración. Co-fundador de Con Acento.

En el mundo de la formación le caracteriza su estilo directo y centrado en la definición y obtención de resultados. Combina su perfil investigador con la frescura que caracteriza a Con Acento.

### **Alberto Arteaga**

Co-fundador de Con Acento. Experto en comunicación. Licenciado en Derecho y Ciencias Políticas.

Trayectoria profesional interesante, se forma en comunicación y oratoria cuando accede al Consejo de Estudiantes de la Universidad. Debatiente experto, tiene a sus espaldas una larga trayectoria como participante en torneos de debate y charlas.

Fuente de conocimientos sobre oratoria y cómo hablar en público, le gusta transmitirlos y la enseñanza.