



**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	Fin de la jornada

5. Programa formativo

Día 1

Módulo I	Introducción a la Oratoria: Hablar en público
4 horas	<ol style="list-style-type: none">0. La retórica como arma fundamental para comunicar1. Superación del miedo escénico2. Objetivos3. La idea4. Escuchar al público I: Asertividad5. Escuchar al público II: Empatía6. Escuchar al público III: Design Thinking7. Hablar en público8. Argumentación y Estrategia9. Lenguaje no verbal10. Utilización de Datos11. Persuasión12. Discurso



Día 2

Módulo II	Técnicas de Negociación
1 hora	<ol style="list-style-type: none">1. Introducción a la negociación2. Preparación de la Negociación3. Habilidades para negociar4. Inicio, Desarrollo y Cierre de la negociación

Módulo III	Presentaciones Eficaces
1,5 hora	<ol style="list-style-type: none">1. Definir los objetivos de mi presentación: Qué, Cómo, A Quién, Dónde, Por qué, Cuándo2. Diseño de la presentación: Design Thinking3. Ganar efectividad y credibilidad ante todo tipo de audiencia4. Lograr que mi mensaje no se evapore, sino que permanezca en el tiempo5. Cómo conectar con el público desde el primer minuto6. ¿Qué imagen doy al público? El entusiasmo7. Utilizar las ayudas visuales sin perder protagonismo8. Gestionar el tiempo, priorizando los mensajes importantes

Módulo IV	Aplicación de la oratoria en ventas y entrevistas de trabajo
1,5 hora	<ol style="list-style-type: none">1. Análisis de escenarios de negociación2. Empatía aplicada a la venta3. Conceptualización de productos4. Definición de objetivos en la venta5. Cerrando tratos6. Potenciando virtudes y aprovechando defectos7. Cómo me describo en una entrevista: términos clave8. Conocer a nuestro entrevistador



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.