



# Presentaciones eficaces y hablar en público



*Consiga **expresarse** en público **con claridad y seguridad** captando la atención y transmitiendo con efectividad el mensaje deseado*

## Sobre nosotros



Damos respuesta a las necesidades de **CONSULTORÍA en FORMACIÓN, DESARROLLO PROFESIONAL y DESARROLLO de NEGOCIO**, aplicando herramientas innovadoras que aseguren la **creación de valor sostenible**, bajo el **compromiso** diferenciador de la **calidad y la excelencia** con los mejores profesionales en cada disciplina y según requerimientos.



# Programas desarrollo de habilidades

## *Metodología, Técnicas y Herramientas*



- Acciones eminentemente prácticas e interactivas. **“HACIENDO SE APRENDE”**



-**Aplicación de herramientas:** cuestionarios, estudio del caso, business game, serious game, role play, visualización, ejercicios de experimentación personal y en grupos, metáfora, cuenta cuentos, etc.

-**Aplicación de disciplinas de:** coaching, inteligencia emocional, comunicación integral, mentoring, nuevas tendencias en excelencia empresarial, etc.

- **Diseño de** planes de acción y seguimiento **de su desarrollo.**

# Objetivos



- **Entender** todos los **parámetros** que **influyen** en la **comunicación en público**.
- **Manejar** los **conceptos** y **técnicas** para **lograr** una **comunicación excelente** a un grupo y **convencer**.
- **Desarrollar** las **competencias** y **habilidades** en la **expresión oral** para realizar **presentaciones** de alta dirección **excelentes**.
- **Entrenar** en el día a día **y poner en práctica** los **conocimientos** aprendidos para **mejorar progresivamente** en la **comunicación oral** en público.



# Desarrollo de competencias

## Familia de competencias

### Gestión de uno mismo:

- Adaptabilidad
- Auto-confianza

## Familia de competencias

### Motivación de uno mismo:

- Auto-control
- Optimismo
- Iniciativa

## Familia de competencias

### Comprensión Social:

- Empatía.
- Valoración adecuada de los otros



## Familia de competencias

### Habilidades Sociales:

- Influencia
- Desarrollo de relaciones
- Liderazgo
- Colaboración y Networking

### Competencias Específica:

- Observación lenguaje no verbal.
- Desarrollo del rapport
- Escucha activa.
- Asertividad.
- Preguntas poderosas.
- Mejora continua

## 1.- INTRODUCCIÓN:

- 1.1.- Barreras y Filtros en la comunicación oral.
- 1.2.- El miedo y la mente en blanco.

## 2.- HABLAR EN PÚBLICO.

### – 2.1.- Preparación

- 2.1.1.- Introducción.
- 2.1.2.- Desarrollo.
- 2.1.3.- Conclusión.

### – 2.2.- Intervención

#### • 2.2.1.- Lenguaje oral

1.2.1.A.- Claves para hablar en público y requisitos de un buen orador.

1.2.1.B.- El lenguaje

- Expresión clara y precisa. - Estructuración coherente.
- Estilo fluido. - Respiración.



### 2.2.2.- Lenguaje corporal.

### 2.2.3.- Las reglas de oro de un buen discurso.

- Concentrarse en lo esencial.
- Un discurso no es un escrito.
- Humor y capacidad de respuesta.
- Calor humano.
- Resultar provechoso.
- Hablar con un objetivo claro.
- Lenguaje adecuado.
- El “nosotros”
- Lenguaje vivo y expresivo.



### 2.2.4.- Protocolo y normas básicas.

### **3.- PRESENTACIONES EN PÚBLICO.**

#### **3.1.- Diseño de una presentación en Power Point.**

3.1.1.- Principios a tener presentes.

3.1.2.- Presentaciones en castellano o en inglés.

#### **3.2.- Medios audiovisuales.**

#### **3.3.- Claves para presentaciones en público.**



### **4.- PRÁCTICAS.**

4.1.- Preparar un discurso individualmente en 15 minutos y exponerlo en 5-10 minutos.

4.2.- “Feedback” de los participantes sobre cada intervención



# Propuesta



## **TARIFA**

- El programa formativo es 100% bonificable por la Fundación Tripartita.

## **TAMAÑOS DE LOS GRUPOS**

- Grupos reducidos min. 8 y max. 15 participantes.

## **DURACIÓN**

- 12 a 16 horas presenciales.

## **INCLUYE**

- Cuestionarios y material para diagnosis previas a acciones formativas.
- Carpeta con material de trabajo.
- Seguimiento y acompañamiento de los participantes durante el desarrollo del programa e implementación plan de acción.





Calle Salvia, 5.  
28232 Las Rozas (Madrid)

e-mail: [info@abaslink.com](mailto:info@abaslink.com)  
Teléfono: 91 636 58 54

Consulte nuestra web:  
[www.abaslink.com](http://www.abaslink.com)

**¡POSICIÓNATE EN EL MAÑANA!**