

ORATORIA

Y ARGUMENTACIÓN ORAL

ESTRATEGIAS COMUNICATIVAS PARA LA EXPRESIÓN ORAL EFICAZ

PRESENTACIÓN El Diplomado consiste en el aprendizaje de las estrategias comunicativas que contribuyen al desarrollo de las habilidades de expresión oral y argumentación; reflexiona sobre las aportaciones interdisciplinarias actuales; implementa las prácticas y ejercicios para la consolidación de los sistemas de comunicación verbal y no verbal. Por ello, el participante fortalece sus habilidades para su actuación eficaz en diversas interacciones y contextos, bajo la perspectiva del liderazgo comunicativo. El programa forma parte del sistema de entrenamiento comunicativo (3 diplomados) y se complementa con los libros del facilitador.

**MÓDULO 1
PLANIFICACIÓN Y
ESTRUCTURACIÓN
DEL MENSAJE**

2 clases

- Las limitaciones de los sistemas comunicativos.
- La documentación, el análisis y la síntesis de la información.
- El conocimiento y el dominio del tema.
- La formulación del objetivo y el ajuste del tiempo para el mensaje.
- La estructura, los guiones y el orden en el mensaje.
- La importancia del vocabulario y reducción de ruidos en el habla.
- Las formas de inicio y de finalizar el discurso.
- Las reglas básicas de la redacción.

Objetivos

- Distinguir los principales obstáculos en la expresión oral del mensaje.
- Organizar y estructurar el mensaje.

**MÓDULO 2
LA EXPRESIÓN
CORPORAL,
LA VOZ Y LA
DISTANCIA**

2 clases

- El sistema de la expresión corporal y la concordancia en el habla.
- La mirada, los brazos, las manos, la postura y el movimiento.
- El uso de las distancias en la comunicación oral.
- La distancia, la interacción y el contexto.
- El estilo de vestir si de hablar se trata.
- El sistema del paralenguaje. Técnicas para la voz.
- ¿En qué consiste hablar con la voz vigorosa?

Objetivos

- Coordinar la expresión corporal.
- Ejercitar la fuerza, la respiración y el ritmo de la voz.
- Emplear las distancias en la comunicación oral.

**MÓDULO 3
LAS FORMAS
EXPRESIVAS Y
LAS BASES DE LA
ARGUMENTACIÓN**

3 clases

- Las formas expresivas del mensaje.
- La exposición, la descripción, la narración y la explicación.
- Las estructuras y los guiones de las formas expresivas.
- El arte de la argumentación.
- ¿Por qué es importante la argumentación?
- La argumentación como una forma de razonamiento verbal.
- El concepto reflexivo de "creencia" y sus funciones.

Método & Excellentia MR

-Las reglas para el uso de la argumentación práctica.

Objetivos

-Identificar las formas expresivas del mensaje.
-Distinguir los sentidos para el vocablo "creencia" para la estructuración del mensaje argumentativo.

MÓDULO 4 EL ARTE DE LA ARGUMENTACIÓN ORAL Y LA DEFENSA PERSONAL VERBAL

-Ser competente en el habla eficaz y el liderazgo comunicativo.
-La argumentación como un proceso discursivo avanzado.
-Cómo estructurar argumentos coherentes y objetivos.
-Razones objetivas y subjetivas. Acciones y decisiones.
-Los criterios de validez en mensaje argumentativo.
-Tipos de contextos e interacciones.
-El método del caso para hablar en público.

3 clases

Objetivo

-Consolidar la fluidez argumentativa en la producción del habla para diversas interacciones y contextos.

Enfoque en las siguientes interacciones comunicativas:

-El mensaje simplificado (elevator pitch).
-La exposición de temas, servicios o productos.
-La entrevista de expertos.
-La opinión profesional.
-La dirección de reuniones.
-El diálogo experto.
-El manejo de objeciones.
-La cortesía y descortesía verbal.

¿QUÉ OBSTÁCULOS TE AYUDAMOS A RESOLVER?

La expresión del nerviosismo y del miedo.
Las verbalizaciones negativas.
La falta de la gestión de los sentimientos.
La falta de empoderamiento (ser competente).
La falta de la fluidez verbal y el bloqueo de las ideas.
La pérdida de la memoria y de la improvisación.
La falta de vocabulario y uso de las muletillas.
La falta de orden, estructura y claridad.
La ausencia de la gestión del tiempo.
La falta de las técnicas para responder.
El desconocimiento de los criterios del habla eficaz.
La falta de los criterios para evaluar habilidades.
La falta de proyección de seguridad en la voz.
La falta de las estrategias de la fluidez argumentativa.

BENEFICIOS

-Aplicarás las técnicas de estudio para preparar tu mensaje
-Lograrás consolidar tu seguridad y confianza al hablar en público
-Podrás reconocer y modificar las creencias limitantes para tu desenvolvimiento
-Corregirás tu secuencia del habla
-Aprenderás seis guiones discursivos
-Expresarás tus ideas con precisión
-Emplearás en forma concordante de la expresión corporal
-Usarás tu voz con autoridad (voz y gestos)

Método & Excellentia MR

	-Harás frente a conferencias -Realizarás exposiciones profesionales -Argumentarás para derrotar objeciones -Argumentarás para defender una tesis -Estarás en silencio como estrategia -Fortalecerás tu escucha activa -Emplearás la cortesía verbal ante situaciones adversas
¿QUÉ HACER ANTES DEL CURSO?	-Realizar el registro de su asistencia: el anticipo y la confirmación del pago. -Preparar cinco temas a elección del participante: recopilar, leer y comprender la información relevante de los mismos. Redactar un texto de máximo dos páginas por cada tema; presentarlo en clase por escrito para las prácticas y las dinámicas de clase. -Redactar en una página las principales barreras de la expresión oral que se experimenta al hablar en público. Enlistar las principales cualidades de la expresión oral que dispone el participante a juicio propio y libre. Se entregará antes de iniciar el programa.
¿QUÉ HACER DURANTE EL CURSO?	-Asistir a las clases. -Preparar sus actividades según las indicaciones del profesor. -Preguntar y aclarar sus dudas; opinar y sugerir actividades para realizar en clase. -Obtener el máximo aprendizaje en las prácticas de clase. -Estar informado, leído y preparado sobre acontecimientos de su interés. -Aplicar las diferentes estrategias comunicativas en sus interacciones personales y profesionales.
¿QUÉ HACER DESPUÉS DEL CURSO?	-El participante debe continuar con el fortalecimiento de sus habilidades de la expresión oral y mostrarse competencia en cualquier interacción comunicativa. -Enlistar qué habilidades ha consolidado. -Enlistar qué habilidades requieren del mejoramiento. -Establecer sus objetivos claros. -Definir el siguiente programa de aprendizaje o acciones a continuar.
DINÁMICA DE CLASE	-Exposición de los temas por el facilitador. -Fase deliberativa: preguntas, dudas y aportaciones de los asistentes. -Dirección de prácticas si el tema lo requiere. -Fase expresiva: disertación del participante de acuerdo a los criterios establecidos en la clase. -<i>Feed back</i>: el facilitador y los participantes discuten la pertinencia del ejercicio para enfocar las prácticas a sus intereses y desafíos con mayor precisión.
ENTREGABLES	-Se entregará una constancia de participación con valor curricular por un total de 50 horas, la cual será expedida por Consultoría Académica y Empresarial Método Excellentia, en la cual se agregarán los registros correspondientes. -Incluye material temático con ejercicios, actividades y criterios de evaluación.
ESPECIALISTA	-Juan Carlos Martínez González. -30 años de experiencia en capacitación y docencia en el ámbito de la enseñanza de las estrategias comunicativas para hablar en público. -Facilitador con grado de maestría (UNAM - INACIPE). -Realiza estudios de doctorado en Filosofía del Derecho UNAM, con la investigación de oralidad jurídica. -Ha realizado la investigación sobre la competencia de comunicación oral, la cual

Método & Excellentia MR

publicará en varios libros.
-Áreas temáticas de interés: lenguaje, retórica, competencia de comunicación oral, técnicas de argumentación, comprensión lectora, técnicas de estudio y memoria, negociación, liderazgo y motivación; metodología y técnicas de investigación.
-Consultor organizacional, institucional y personal.

PROCESO DE REGISTRO AL PROGRAMA	Elige la modalidad del programa. Consulta el día y la fecha de inicio. Expresa tus dudas, intereses y comentarios. 1. Envía tu nombre completo. 2. Confirma tu asistencia con un anticipo de \$1000.00 pesos. Si se cancela el grupo se realiza la devolución íntegra del anticipo. El pago restante se realiza en la primera clase. a. -Pago por depósito. Cuenta: 56511485886 en Banco Santander a nombre de Juan Carlos Martínez González. b. -Pago por transferencia. Clabe: 014180565114858861 Banco Santander a nombre de Juan Carlos Martínez González. 3. Envía tu comprobante de pago por correo o por whatsapp con el nombre completo del participante. Finalmente, te daremos las instrucciones para el acceso a nuestras oficinas
LUGAR DE IMPARTICIÓN	En las oficinas de Método & Excellentia. -Torre Anseli. Portal San Ángel, Álvaro Obregón, Ciudad de México. -El acceso y el pago al estacionamiento de la plaza corre por cuenta del interesado.
DURACIÓN	10 sesiones presenciales de 3 horas.
INICIOS	INICIO 1: SÁBADO 6/SEPT/2025, 10:00 A 13:00 HORAS, 10 sesiones de 3 horas. INICIO 2: DOMINGO 21/SEPTIEMBRE/2025, 10:00 A 14:00 HORAS, 10 sesiones de 3 horas.
INVERSIÓN	PRESENCIAL Y EN GRUPO: Inversión \$8000.00 Reserva tu asistencia con anticipo de \$1000.00 pesos. PERSONALIZADO ONLINE - INVERSIÓN: \$14,000.00 12 sesiones de 2 horas. Tu propones el día y la hora. PERSONALIZADO PRESENCIAL - INVERSIÓN: \$18,000.00 12 sesiones de 2 horas. Tu propones el día y la hora.
CONTACTO Y MAYOR INFORMACIÓN	Juan Carlos Martínez González. Dirección general. Consultoría Académica y Empresarial www.miexcelencia.com 55 10079793 , miexcelencia@gmail.com