

Duración	1 Jornada de 4 horas. Grupos de 6 personas
Propósito	En el ámbito tanto profesional como académico nos encontraremos muchas veces ante el desafío de persuadir para que las personas tomen decisiones y actúen a voluntad, y para ello contar con una buena presentación nos puede ayudar en el trabajo, para una mejor calificación en los estudios, o incluso para exponer un proyecto ante una audiencia. La tendencia actual nos invita a desarrollar cosas que se diferencien del resto, aplicando recursos que inviten a la creatividad y el aprendizaje para convertirse en logros alcanzados.
Objetivos	Lograr que los asistentes obtengan nuevos recursos utilizando: <ul style="list-style-type: none"> - Técnicas de PNL para una comunicación más efectiva. - Herramientas para saber influenciar e interactuar con la audiencia. - Planeamiento y Apoyo Visuales.
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> - Los Principios básicos de la Programación Neurolingüística. - El Rapport, identificando el estado de la audiencia. Todo comienza con una "Idea". - Habilidades del lenguaje no verbal que potencian la excelencia en la comunicación. - La importancia de una buena presentación. Impacto visual. - Cómo enganchar a la audiencia en 90 segundos. - Venciendo el miedo escénico. - El uso de las metáforas y su impacto en la comunicación. - Organizar los contenidos de forma piramidal. - Motivar a la audiencia. - Feedback
Estructura del Taller	Se divide en 3 etapas: <ul style="list-style-type: none"> - Inicio: Se desarrolla la parte introductoria del taller; - Cuerpo: Se caracteriza por el desarrollo de los temas planteados considerando los objetivos del taller. - Cierre comprende la conclusión general de cada etapa.
Inicio	oratoria, teniendo en cuenta nuestro objetivo de clase, que es que el auditorio Escuche, Entienda y Aprenda técnicas persuasivas. <ul style="list-style-type: none"> -El Orador -La Conferencia -El Auditorio. -Planeamiento
Cuerpo	El desarrollo central será la descripción de los conceptos y con una metodología de participación activa de los asistentes se aprovecha los saberes previos sobre temas en comunicaciones y presentaciones, éstas dinámicas serán desarrolladas a partir de diferentes actividades lúdicas.
Cierre	El cierre de este taller, será con una actividad práctica de oratoria individual para la fijación de los temas desarrollados, validandose los asistentes a través del auto-feedback.