

# HABLAR EN PÚBLICO

Cómo mejorar las habilidades de comunicación en público de un orador

## INTRODUCCIÓN

Hablar en público es uno de los trabajos de la mayoría de las profesiones. Todos hemos visto a muchas personas hablar en público, y no todos causan la misma sensación a la audiencia.

Si aplicamos el sentido común y pensamos “un poco”, seguro que mejoramos esta faceta de nuestro desarrollo profesional.

## OBJETIVOS

- Conocer los recursos de la oratoria.
- Mejorar la destreza de las personas que deban hablar en público en cualquier circunstancia.

## DURACIÓN

8 horas, que se desarrollarán durante una jornada laboral.

## DESTINATARIOS

- Formadores de todas las áreas.
- Personal de RRHH relacionado con la formación.
- Personas que deban realizar exposiciones en público.

## CONTENIDOS

- Tipos de exposición en público
  - Charla
  - Curso
  - Discurso
  - Con/sin preguntas
  - Otras
- El orador
  - Aspecto físico
  - Nervios/miedos
  - Me aburro
  - Pásatelo bien
  - Sé tú mismo
- El mensaje
- La exposición
  - Guión: su importancia
  - El comienzo
  - El núcleo
  - El final
  - Gestión de pausas y silencios
- El escenario
- Los medios
- El entorno
  - Ajuste al tiempo
  - Distractores
- Errores frecuentes
  - “Es la primera vez que doy clase” o “No soy un especialista”
  - Abuso de tópicos
  - Impostura
  - Muletillas
  - Focalizar
- Problemas a resolver
  - Uso de intérpretes
  - Problemas técnicos
- Recursos de mejora

## METODOLOGÍA

Para esta acción formativa se ha diseñado una metodología participativa (taller), donde formador y asistentes trabajarán sobre los contenidos y casos prácticos, con el objetivo de aprender a innovar en formación.

Por ello la participación activa de los asistentes es imprescindible.

## MATERIALES

Los asistentes a esta acción formativa recibirán el siguiente material:

- Presentación de la acción formativa
- Breve manual de contenidos
- Casos prácticos
- Referencias Web y bibliográficas de interés

## OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

Hablar en público en muchas ocasiones es la primera toma de contacto con potenciales clientes, por ello hay que hacerlo muy bien, para ello muchos piensan que la mezcla de un sabio y un actor podría ser un excelente orador, tampoco hay que llegar a ese extremo, basta con prepararse, ser uno mismo y mejorar cada día.

Como en toda la colección de acciones formativas de “Aplicar el sentido común a ...” la principal idea es observar, pensar y aplicar el sentido común en tal desempeño.