

PRESENTACIONES ORALES EFICACES

EMPRESAS Y PROFESIONALES



ORATORIA
ESTRATÉGICA

ÍNDICE

Herramienta Gerencial Indispensable	3
Beneficios para Empresas y Profesionales	4
Temario	6
Características del Curso	7
Comentarios de Participantes	8
Curriculum del Profesor	9
Certificación y Continuidad.....	10

Herramienta Gerencial Indispensable

¿Qué es más importante: el "Fondo" o la "Forma"?

AMBOS SON IMPORTANTÍSIMOS: ¿de qué nos sirve pararnos frente a un auditorio con muchísimo conocimiento y experiencia, si al momento de transmitirlo fallamos?

Antes de que nos llamen para hablar, nuestro corazón se acelera: necesitamos ir al toilette, se nos reseca la boca, nos aparecen temblores, sentimos que olvidamos lo que tenemos que decir... es casi terror, terror al ridículo... terror al fracaso... es lo que en el ámbito profesional llamamos "Miedo Oratorio", y es una de las principales causas por las cual no logramos transmitir adecuadamente nuestros mensajes.

¿Y es posible superar estas dificultades?

¡SÍ! Y para lograr esto vamos a tener que capacitarnos... y el aprendizaje incluye una tríada sobre la cual hay que trabajar: CONOCIMIENTOS – HABILIDADES – ACTITUDES.

Habitualmente, nos movemos en nuestra "zona cómoda", que es el marco de acción en el cual la complejidad de las tareas, el esfuerzo y responsabilidades están claramente a nuestro alcance. Pero cuando nos enfrentamos a nuevos desafíos, tenemos que explorar nuestra "zona de expansión", que es la que envuelve a nuestra zona cómoda, y que nos separa de la "zona de pánico". Justamente, lo que buscamos hacer a través del entrenamiento, es aprovechar los conocimientos que se adquieren para desarrollar habilidades que nos permitan expandir nuestra zona cómoda, para poder así dominar lo que es considerado por muchos como la herramienta más importante en el campo profesional: las HABILIDADES DE COMUNICACIÓN.

Beneficios para Empresas y Profesionales

Si bien es socialmente aceptado que la capacitación es una actividad positiva, al dirigir una empresa siempre estamos analizando cuáles son las inversiones más convenientes con nuestros recursos, siempre limitados. Y cuando hablamos de recursos, no hablamos únicamente de dinero, sino también del tiempo de las personas, y de su energía y motivación. Es muy probable que usted haya asistido a cursos en los cuales invirtió su tiempo y dinero, y al terminarlos sintió la desazón de haber perdido mucho más que estos elementos, ya que estas malas experiencias desmotivan. Pero también es muy probable que haya disfrutado de excelentes profesionales que con esfuerzo y convicción le brindaron herramientas que lo acompañan en cada día de su profesión: ésta, la “Oratoria Contemporánea”, hoy aggiornada a “Presentaciones Orales Eficaces”, es sin dudas una de esas herramientas.

¿Es un fin en sí misma? Si bien para muchos “adeptos” amantes de la oratoria sí, en el ámbito profesional y educativo, es más interesante pensarla como una habilidad que puede representar una ventaja o fortaleza si se la tiene, o una debilidad en caso contrario.

La organización tiene momentos claves, hitos en los cuales luego de mucho esfuerzo y preparación se expone frente a un auditorio, posiblemente repleto de actuales o potenciales Clientes. Así ocurre por ejemplo en una conferencia, en capacitaciones o en presentaciones empresariales de venta. Si el producto o servicio que ofrecemos es excelente, empezamos con el pie derecho... pero el “momento de la verdad” se produce cuando nos paramos frente a todos... y comenzamos a hablar. Y dependiendo de lo bien que lo hagamos, lograremos desde interesar, convencer y posicionar... hasta aburrir, ser ignorados y no lograr recordación. Si tanto nosotros como nuestros competidores fuéramos malos oradores, la batalla se pelearía en otro terreno, donde nuestras estrategias de diferenciación, segmentación o costos serían las únicas armas... pero vivimos una era donde el marketing, y fundamentalmente la comunicación, hacen muchísima diferencia.

¿Podemos permitirnos que los miembros de nuestra organización salgan al “campo de batalla” con piedras y lanzas, con el riesgo de encontrarse con nuestros competidores cargando rifles con mira telescópica y puntero láser?

Creo que esta es una buena analogía para ejemplificar lo que ocurre cuando un potencial Cliente asiste a una presentación amateur, respecto de una presentación profesional. Todo lo que hacemos habla de nuestra organización y de cuán profesionales somos. En mi opinión, ¡NO!: no podemos permitirnos estar insuficientemente preparados. Nos puede salir muy caro.

Y además, esta herramienta no sólo brinda beneficios directos a la organización, sino que es muy valorada por la mayoría de las personas, ya que además de ser una habilidad que mejora las capacidades profesionales, mejora la autoconfianza. El psicólogo Abraham Maslow, desarrolló una teoría hoy en día enseñada en las universidades, donde definió un modelo que explica las necesidades del hombre; la autoestima, directamente influenciada

por la confianza en uno mismo, es un factor que incide en algo que todo líder busca estimular en su gente: la MOTIVACIÓN.

Temario

Basado en los libros de la Academia Privada de Oratoria Contemporánea (APOC), es este curso se desarrollan todos los temas principales, agrupados en tres grandes puntos: Orador, Conferencia y Auditorio.

- El Orador
 - Personalidad
 - Estilo
 - Dicción
 - Movimiento
 - Manejo de Imprevistos

- La Conferencia
 - Planeamiento
 - Ajustes del Tiempo
 - Apoyos Visuales
 - Introducción
 - Conclusiones

- El Auditorio
 - Primera Impresión
 - Adecuación
 - Nociones Fecundas
 - Capacidad de Memorización
 - Capacidad para Entretener

Características del Curso

El curso está inicialmente diseñado para llevarse a cabo en 4 clases, de 4 horas cada una, contando con un intervalo de ½ hora, donde se recomienda que se sirva un refrigerio liviano. Durante las clases, no se debe servir ningún tipo de bebidas o alimentos, a excepción de agua para quien lo necesite. El curso no se puede desarrollar efectivamente como un “desayuno de trabajo”.

La dinámica de la clase es intrínsecamente participativa, teniendo la primera mitad una exposición dialogada donde se desarrollan los conceptos, y la segunda mitad actividades prácticas, donde principalmente cada participante debe exponer y ejecutar lo aprendido.

Es por esto que se recomienda que la cantidad de participantes no supere las 15 personas, para permitir un tiempo adecuado de práctica y evaluación de cada participante. Además de la evaluación que se realiza oralmente, se realizan filmaciones de los participantes para se puedan observar y distinguir más claramente los puntos fuertes y débiles en los cuales trabajar.

Es conveniente contar con al menos 8 participantes, de modo de generar una situación que se acerque a la realidad de una conferencia.

Además de la inversión horaria propia de la clase, cada participante deberá disponer de al menos otras 2 horas para preparar los ejercicios necesarios para la siguiente.

No es necesario que los participantes formen un grupo homogéneo, ya que la diversidad en estilos, características y profesiones de los participantes es útil y funcional al curso.

Comentarios de Participantes

“El curso fue muy satisfactorio. Lo recomiendo porque es una herramienta, que es muy útil para quienes tenemos que realizar presentaciones ejecutivas”.

Carlos A. Paz Martínez
Supervisor de Gestión Administrativa
HIPÓDROMO ARGENTINO DE PALERMO

“Realmente me impacto de la forma en la cual asimile el contenido. Como a través de hechos y ejemplos me convencí sobre las herramientas para poder dar un mensaje efectivo. Me ayudo mucho a nivel personal para poder comunicarme de mejor manera y con más seguridad.”

Oswaldo González
Ejecutivo de Cuentas
TREND ARGENTINA

“Recomiendo este curso, ya que los temas e inconvenientes que se mencionan no son ni más ni menos que los que nos suceden al momento de tener que realizar una presentación. Son ítems que sin duda pueden ayudar a desenvolvernos mejor ante las diferentes presentaciones. Durante el curso se genera un muy buen ambiente, amigable, y desestructurado. David tiene mucha facilidad para explicar y hacer llegar lo que quiere decir.”

María Laura Gulino
Jefe de Área de Liq. de Haberes
MACO S.A.

“Es un curso ‘apto para todo público’, beneficioso tanto para las personas que realizan ese tipo de actividad a menudo, pues les brinda herramientas para mejorar y perfeccionarse, como para aquellas personas que pueden tener miedo escénico o que no están acostumbradas a enfrentar al público con palabras. Luego del curso podremos comenzar a utilizar la postura y dicción adecuadas para llegar y atraer a los oyentes transmitiéndoles nuestro objetivo.”

Marcelo Adrián Rakauskas
Consultor Independiente de RR.HH.

Currículum del Profesor



El Lic. David Walfisch es Profesor de Oratoria de la Academia Privada de Oratoria Contemporánea (APOC), donde además actúa durante la presente Comisión Directiva como Secretario.

Recibido en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) con el título de Licenciado en Organización de Empresas, es docente auxiliar en esta institución para las materias de "Dirección de Empresas", "Desarrollo Gerencial", y "Administración Empresarial I y II".

En el ámbito empresarial, es Gerente General de INTELEKTRON S.A., una empresa PyME argentina de aprox. 50 personas, donde se desarrollan y fabrican software y hardware para el Control de Accesos y Asistencia, Molinetes y Credencialización.

Certificación y Continuidad

Todos los participantes que asistan a todas las clases y que realicen las actividades propuestas, recibirán al finalizar el curso un Certificado de Asistencia que cuenta con el respaldo de la Academia Privada de Oratoria Contemporánea (APOC).



Además, tendrán la posibilidad de continuar practicando lo aprendido asistiendo de manera gratuita a las reuniones que se realizan mensualmente en la Academia, donde los participantes pueden realizar presentaciones breves frente al auditorio, y recibir la actualización y profundización de parte de los diferentes profesores e invitados, quienes en cada evento transmitimos nuevos conceptos.

Por último, así como vemos en el curso, el buen orador no busca satisfacer su propio ego, sin que procura la entrega, procura ser útil: por este motivo, luego de finalizado el curso, la relación con el profesor continuará estando siempre a disposición de cada alumno para responder preguntas, aconsejar, aclarar, y cuanto esté al alcance para lograr lo más importante que puede pretender cualquier docente: **QUE EL ALUMNO SUPERE AL MAESTRO.**