



Presentaciones Ejecutivas.

1. Objetivo:

Mejoramiento de la presentación de propuestas, proyectos, productos y servicios.

2. A quien va dirigido:

Mandos medios y directivos

3. Temario:

Despertar la atención y el interés.

- 1.1. Ruptura de Paradigmas.
- 1.2. Necesidades internas.
- 1.3. Necesidades externas.
- 1.4. Los vehículos de la creatividad.
- 1.5. Criterios generales acerca de la creación.
- 1.6. Enfoque y valoración de lo creado.

Los Géneros para expresar las ideas.

- 2.1. Definición y división de los géneros.
- 2.2. El texto y el contexto.
- 2.3. El fondo y la forma.
- 2.4. El código de comunicación.

La presentación es algo más que un acetato.

- 3.1. Distintas clases de presentaciones.
- 3.2. Estructura.
- 3.3. Recursos retóricos.
- 3.4. Recursos didácticos.

La Exposición Profesional.

- 4.1. Improvisación y Memoria.
- 4.2. La ocasión y el público.
- 4.3. Lo que se oye.
- 4.4. Lo que se ve.
- 4.5. El contacto.
- 4.6. Posición y movimiento.

Ejercicios.

4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación

