

¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE CURSO?

En este taller compartiremos herramientas para que puedas apropiarte de nuevas y diferentes tácticas en oratoria, así como desarrollar argumentos persuasivos para una comunicación eficaz.

Había una vez... esa necesidad de contar buenas historias nos cautivan, generan empatía, curiosidad e invitan a la acción, ¿por qué no utilizar este maravilloso recurso? a la hora de capacitar.

«El cerebro está hecho para historias»

Arraigadas en el núcleo de nuestra naturaleza, las historias nos ayudan a crear significado, a organizar un “código universal”. Estimulan nuestro “sistema límbico”, esa zona del cerebro donde residen las emociones con las que tomamos las grandes decisiones. El “hipocampo”, donde se alojan los recuerdos. Gracias a las historias nos vemos reflejados en nuestras interacciones pasadas y podemos proyectarnos hacia futuras. Cuando compartimos una historia apreciamos el mundo en diferentes tonalidades, y expandimos nuestro punto de vista.

«Contar historias es una vía diferente para cambiar la cultura preventiva»

Tan antigua como el mundo, las historias están presentes en todos los momentos importantes de nuestra vida... ¿por qué en la vida profesional las ignoramos? Cada vez son más los expositores y capacitadores que utilizan esta forma de comunicar, esta poderosa herramienta que permite trasladar conocimiento, experiencias y generar sensaciones para un cambio real y duradero. Te has preguntado ¿Cómo lograr que la audiencia, al momento de enfrentarse a una historia, se mantenga expectante?

OBJETIVO

Adquirirás conocimientos para unir tus conocimientos con una historia significativa y sobre todo inspiradora; y puedas apropiarte de diferentes estrategias de comunicación para que el mensaje sea escuchado.

Así mismo, vas a conocer los distintos escenarios de riesgos para generar una comunicación asertiva de transformación, explorando distintas técnicas de narración: proyección de la voz, modulación, silencios, consciencia corporal, entre otros recursos.

Por último, podrás indagar sobre diversas técnicas para el armado del guión, arco narrativo, mapa mental, geografía de situación, y más.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO?

Este curso ha sido diseñado para facilitar y maximizar los resultados de la labor de todos aquellos que deben transmitir mensajes relacionados con la Seguridad e Higiene a sus colaboradores, ya sean Ingenieros, Licenciados, Técnicos en Seguridad e Higiene, Licenciados en RRHH, o líderes en general.

¿YO LO PUEDO HACER?

Este curso requerirá que el asistente cuente con secundario completo, ó al menos 3 años de experiencia en campo.

¿CUÁNTO DURA? ¿CUÁNDO SE HACE?

Este curso se desarrollará en **1 mes y medio**, los días sábado, del 29 de septiembre al 10 de noviembre del 2018, en el horario de 10 a 13 hs. (exceptuando el 13/9 por el feriado del 15).

¿QUÉ TEMAS INCLUYE?

CURSO	ESTRATEGIAS PARA CAPACITAR EN SEGURIDAD	
CLASE N°	Contenido	Duración (hs)
1	Tipos de Presentaciones: Clásica vs. Memorables. ¿Cuándo son memorables y por qué? Comunicación efectiva: Introducción. Los tres objetivos de toda presentación. Planificación. Estructura. Diseño.	3
2	Introducción: ¿Cómo empezar una charla? Mitos y Falacias de los textos persuasivos: comienzo atractivo, organización verbal o icónica, elementos paralingüísticos, estrategia orientada a la argumentación, persuasión racional, persuasión emocional, recursos lingüísticos. ¿Qué es lo que quieres que tu audiencia sienta, piense y haga después de escuchar tu/la historia?	3
3	Los tres objetivos de toda presentación: Conectar con la audiencia, dirigir y mantener la atención, fomentar la comprensión y el recuerdo: lenguaje verbal, no verbal, recurso de la voz. Las reglas del cerebro. Planificación: 1. Audiencia: lenguaje, ayudas visuales, conceptos: 2. Tiempo: a. dimensiona adecuadamente la presentación. b. ensayo. c. recordatorios de tiempo durante la presentación. 3. Mensaje: grilla de planificación.	3
4	Estructura: 1. Contenido: hoja de ruta. 2. Inicio: Los primeros ocho segundos. 3. Cuerpo: La regla de los tres. 4. Evidencias: muestras, ejemplos, estadísticas, demostraciones, ilustraciones, incidentes personales, testimonios de expertos, analogías, datos. 5. Conclusión: un solo elemento culminante.	3
5	Diseño: 1. Repertorio de historias. 2. Presentaciones visuales: imagen, fuentes, viñetas, animaciones, videos, fotos. Envío de Bocetos de presentación para sugerir modificaciones..	3
6	Presentación Final (a modo de examen).	3

En todos los encuentros se trabaja con ejercitación, juegos, dinámicas grupales e individuales

¿QUÉ METODOLOGÍA UTILIZA EL DOCENTE PARA TRANSMITIR LOS CONOCIMIENTOS?

Esta propuesta es sobre la educación viva: taller teórico-vivencial-participativo. Cada encuentro se desdoblará en una parte técnica de facilitación (herramientas visuales: ppt y videos), que actuarán como disparadores para la puesta en acción y el intercambio.

¿CÓMO ME VAN A EVALUAR?

Trabajo a desarrollar individual o grupal de una presentación escrita y oral.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA RECIBIR CERTIFICADO?

Vos podés elegir el tipo de certificado que desees recibir, según tus necesidades y tus intereses.

El Certificado de Asistencia al curso, requerirá que cumplas con el 70% de asistencias al curso.

Para recibir Certificado de Aprobación al curso, podés aplicar cumpliendo con los requisitos que especifique el docente en la evaluación descrita en el apartado anterior.

En caso de no rendir examen o no aprobarlo, pero habiendo cumplido con el mínimo de asistencias, recibirás Certificado de Asistencia.

No es obligatoria la instancia de evaluación.

¿QUIÉN ES EL DOCENTE?



[Ver antecedentes de Marisa](#)

[Ver antecedentes de Cecilia](#)

¿DÓNDE SE CURSA?

Centro de Extensión Universitaria de la UTN FRBB, en calle Montevideo 340, Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina.

Estacionamiento: libre y disponible en estacionamiento y calle.

Estacionamiento bicicletas o motos: en patio interno al cuidado de un guardia.

Líneas de Colectivo: 502 y 512 (a media cuadra), 505, 513, 513 Ex, 514, 517 (a 2 cuadras). Podés ver otras opciones en <http://bahiatransporte.com.ar/recorridos-2>

CIERRE DE INSCRIPCIONES

Este curso requiere de un mínimo de inscriptos para lograr cubrir los costos de su ejecución. En tal sentido, hemos fijado una fecha de CIERRE DE INSCRIPCIONES para realizar el conteo y poder confirmarte la fecha de inicio del curso.

CIERRE DE INSCRIPCIONES: 21/09/2018

¿CUÁL ES EL PRECIO Y COMO ME INSCRIBO?

La inversión que debes hacer para optimizar tu rendimiento profesional y obtener ventajas competitivas en tu entorno de trabajo, será en este caso de **\$4.500** (pesos cuatro mil quinientos) finales.

Para inscribirte deberás abonar un adelanto de **\$500** (quinientos) en concepto de reserva (este valor actúa de INSCRIPCIÓN y se descontará luego del arancel).

A continuación encontrarás un link donde hay un formulario que debes completar con tus datos, luego debes enviarnos tu nombre completo, número de documento y comprobante de pago de la inscripción al siguiente mail: capacitación@frbb.utn.edu.ar

<http://www.ceut.frbb.utn.edu.ar/altaweb/pages/inscripciones.php>

¿CÓMO PUEDO PAGARLO?

Queremos facilitar tu participación en esta actividad, porque sabemos que invirtiendo tiempo y dinero para mantenerte actualizado podrás mejorar tu desempeño, tus oportunidades, y en consecuencia tu calidad de vida; por ello te ofrecemos varias alternativas para que selecciones la más apropiada para vos.

Las siguientes alternativas podrás utilizarlas tanto para el monto de INSCRIPCIÓN, como para el ARANCEL.

Alternativas de Pago:

- 1- Tarjeta de Débito*
- 2- Tarjeta de Crédito (hasta en 24 cuotas con interés)*
- 3- Cheques (en cuotas a 30, 60 y 90 días sin interés)*

4- Transferencia o Depósito bancario.**

5- Efectivo **únicamente** en 11 de abril 461 – Tesorería de lunes a viernes de 10:30 a 19:30 hs

*En CEUT UTN Montevideo 340 – Atención de lunes a viernes de 8 a 20 horas

**Enviando comprobante de pago por correo electrónico a capacitacion@frbb.utn.edu.ar

IMPORTANTE: al momento de inscribirte, SÓLO debes abonar el valor de **INSCRIPCIÓN**, y aguardar al **CIERRE DE INSCRIPCIONES**. Nosotros nos comunicaremos con vos para confirmarte la actividad y a partir de ese momento podrás realizar el pago del **ARANCEL**.

¿QUÉ DESCUENTOS HAY DISPONIBLES?

Condición	Descuento	¿Qué debo presentar para aplicar?
Empresas (en grupo de 5 inscriptos)	Se bonifica 1 cupo	Nómina del personal que tomará la capacitación y Orden de Compra asociada
Docente Universidad Tecnológica Nacional	10%	Confirmación de condición por mail por parte de Departamento Académico
Graduado Universidad Tecnológica Nacional	15%	Copia de Título o confirmación por mail del Departamento de Graduados
Alumnos UTN o UNS	20%	Certificado de Alumno Regular
Promoción por inscripción anticipada	10%	Se debe confirmar cupo con pago de inscripción antes del 14/9

¿QUÉ INCLUYE EL ARANCEL?

La inversión que hagas en esta capacitación incluye servicio de Coffee Break (a cargo de PAUSE Coffee Break Service), Certificado de Asistencia o Aprobación según corresponda, y material de apoyo en formato digital que te enviará el equipo de docentes durante el desarrollo de la actividad, según criterio del mismo.

Así mismo, al finalizar el curso, pondremos a tu disposición una encuesta online para que nos comentes tu experiencia y puedas participar del sorteo de **IMPORTANTES PREMIOS!!**

¿CUÁNTO TIEMPO TENGO PARA REALIZAR EL PAGO DEL ARANCEL?

Una vez que nos comuniquemos con vos para confirmarte la actividad, tendrás **1 semana** para realizar el pago, independientemente de la modalidad que hayas elegido.

Consejos útiles

“No dejes para mañana lo que podés hacer hoy”--- tomate el tiempo para asegurar tu lugar en el curso, el cupo es limitado.

Si llegó el día de inicio del curso y no abonaste el arancel, hace lo posible por llegar un rato antes ese día para completar la gestión.

Si aún el día de inicio del curso no pudiste llegar antes para completar la gestión, *no te detengas!! Vas a llegar tarde al curso!!...* cuando te den un rato para el coffee podés aprovechar para hacerlo, inicias el trámite y al finalizar la jornada retiras la Factura.

Tiempo estimado de atención en mostrador para cobro y facturación: entre 15 y 30 minutos.

Este curso es coordinado por



Proveedor Coffee Break



CONSULTAS E INSCRIPCIONES

extension@frbb.utn.edu.ar

capacitacion@frbb.utn.edu.ar

0291- 4523099 / 4557109

Montevideo 340 - Bahía Blanca

Bs. As.-Argentina

www.ceut.frbb.utn.edu.ar

www.frbb.utn.edu.ar



Secretaría de Cultura y Extensión
Universitaria UTN FRBB