

MANAGEMENT Y COMPETENCIAS GERENCIALES

Programa Ejecutivo en
**Oratoria y Metodología
Narrativa en
Presentaciones
de Alto Impacto**

CICLO 2026

UB

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

INTRODUCCIÓN

Es importante tener en cuenta que aún los profesionales más experimentados tienen las mayores dificultades a la hora de sostener y defender sus ideas y propuestas ante un auditorio, y ello aun tratándose de planteos de impecable concepción. Desde siempre, el arte de hablar bien ha sido de gran importancia para el hombre, ya fuese en el terreno de la política o en el ámbito privado personal o profesional: siempre han sobrado las ocasiones para hacer uso público de la palabra. Por ello, formar en oratoria, es formarles en una serie de herramientas eficaces en las que se busca una mejor expresión, la amplitud de lenguaje, la profundidad del discurso, y la capacidad de adaptar el registro o la seguridad en el habla.

Nos enfocaremos en desarrollar habilidades en los participantes para ser oradores y comunicadores eficaces frente a un público amplio o reducido, con la finalidad de persuadirlos a través de mensajes e ideas convincentes, guiándolos a la acción. En este punto el foco estará puesto en trabajar el concepto de EMPATÍA

CARACTERÍSTICAS

Generalmente las personas piensan sus presentaciones orales desde la lógica de la información, donde se trata de que su audiencia sepa qué está haciendo y cómo lo está haciendo. Este programa buscará que los participantes cambien este paradigma y aprendan a Planificar estratégicamente sus presentaciones a través del Storytelling o Lógica Narrativa donde tendrán un objetivo de mensaje o hilo argumental que será argumentado de forma precisa para en el cierre, inspirar a sus oyentes a la toma de decisiones.

DESTINATARIOS

Profesionales y dueños de empresas de distintas industrias, emprendedores, estudiantes avanzados de distintas carreras, funcionarios públicos, organizaciones sociales, entre otros.

OBJETIVOS

Nos enfocaremos en desarrollar habilidades en los participantes para ser oradores y comunicadores eficaces frente a un público amplio o reducido, con la finalidad de persuadirlos a través de mensajes e ideas convincentes, guiándolos a la acción. En este punto el foco estará puesto en trabajar el concepto de EMPATIA.

PROGRAMA

CLASE 1: ORATORIA - Sobre la audiencia

El contacto con la audiencia. ¿Quiénes son? ¿Cómo podemos anticipar nuestra audiencia? La claridad en función del que escucha ¿Qué es lo que más desagrada a los oyentes? Conocer y comprender al auditorio. Factores de credibilidad. Signos de atención/desatención del público

CLASE 2: STORYTELLING - Storytelling

¿Qué es y para qué sirve? La técnica requiere del uso de la estructura de la lógica narrativa para darle sentido al contenido que el orador quiera transmitir a su auditorio. Diferencias con la lógica informativa. Como planificar desde el TEMA o desde el FOCO. EL valor del contexto

CLASE 3: METODOLOGÍA NARRATIVA - El Discurso Persuasivo

Elementos críticos del discurso y sus variantes estructurales. Forma y Táctica: “Nunca hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión”. Saludo / Fases de contacto / Fase informativa / Fase de argumentación / Cierre. Argumentar en 3 ejes

CLASE 4: SOPORTES VISUALES

Como compartir un PowerPoint o Folleto y diseño de diapositivas atractivas. Como usar gráficos, texto e imágenes. Regla de 6x6. Manejo del soporte visual elegido como soporte y no como sostén del orador. (trabajaremos durante la clase con las diapositivas de los participantes aplicando las reglas aprendidas en cada una de las diapositivas. Según sean gráficos, textos o imágenes o cuadros. La IA como herramienta.

CLASE 5: LENGUAJE NO VERBAL

Criterios para utilizar el Lenguaje No Verbal

Postura corporal, gestos y ademanes, fuerza expresiva de la mirada. Entonación y acentuación. El uso de las pausas. Como generar empatía.

CLASE 6 Y 7: EL MOMENTO DE LAS PREGUNTAS

¿Como anticipar las preguntas del público? Tipos de preguntas: clasificación y estrategias. Axiomas de la comunicación. Objetividad del lenguaje. Profecías autocumplidas. Escucha activa. Errores frecuentes.

CLASE 8, 9, 10 Y 11:

Los alumnos expondrán su presentación final aplicando la metodología aprendida y utilizando su lenguaje no verbal. Recibirán feedback de pares e instructores. (4 alumnos por clase harán el ejercicio y el resto aplicará estrategias para dar feedback)

COORDINADORA ACADÉMICA

LIC. MARCELA GOLA

Psicóloga, se graduó en la Universidad de Buenos Aires, es directora de la Consultora en Comunicación Política y Empresarial Gola & Asociados y Docente de la Universidad Torcuato Di Tella; realizó un posgrado en Comunicación Gubernamental de la Universidad Austral y dicta regularmente seminarios sobre Oratoria para profesionales de distintas industrias y consultoría en comunicación política para candidatos, empresarios y líderes públicos. Se especializa en la utilización de técnicas narrativas para lograr transformar la información en historias inspiradoras. Ha participado en cursos para CIPPEC; OEA-BID, entre otras organizaciones.

CUERPO DOCENTE

MARTÍN DE GOYCOECHEA

Director, dramaturgo y actor. Director de Mar Adentro Productora + Agencia Creativa. Docente de la Universidad Nacional de las Artes. Socio del Consorcio Embrujarte y Director del Congreso Internacional de Gestores y Actores Culturales. Viaja regularmente a Festivales internacionales de cine y teatro trabajando en el área de formación. Realiza campañas de comunicación, eventos, audiovisuales y lanzamiento de productos, siempre en busca de una disruptiva en la comunicación.

JOANNA RICHARDSON

With a degree in Spanish, Portuguese & Latin American Literature from King's College, London, Joanna is a British national who has made her home in Argentina. For nearly 2 decades Joanna taught plain English at Argentina's leading law firm: Marval O'Farrell Mairal, and she now works freelance training professionals around the world in clear communications skills.

Joanna has worked with Marcela Gola for over 15 years, training professionals and in particular lawyers, to deliver clear impactful presentations in English.

Joanna writes a column on clear communications in the local English-language newspaper the BATimes.

Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico. La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.

CONSIDERACIONES GENERALES

INICIO

19 de agosto de 2026

FINALIZACIÓN

28 de octubre de 2026

DURACIÓN

El curso completo tiene una duración de 22 horas reloj distribuidas en 11 encuentros semanales 2 horas cada uno.

MODALIDAD

- La modalidad de la cursada es **ONLINE y sincrónica (clases en vivo y en directo por plataforma ZOOM)**
- *El calendario puede variar de existir algún feriado.*

DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA

Miércoles de 18:30 a 20:30 h.

APROBACIÓN

Asistencia mínima: 75 % de las clases.

Aprobación de los trabajos prácticos durante la cursada.

METODOLOGÍA

Las clases serán sincrónicas e interactivas con los participantes quienes desarrollarán ejercicios en salas con puesta en común en la sala grande. Tendrán un ejercicio final de exposición individual con feedback personalizado por parte de pares e instructores

DOCUMENTACIÓN

Presentar la solicitud de inscripción y fotocopia del documento de identidad.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

NOTA: Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, aprobación y pago total de la capacitación.

Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.