



CURSO | VIRTUAL

TÉCNICAS EFECTIVAS PARA DISEÑAR PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1. COMUNICACIÓN

1. ¿Qué es la comunicación?
2. Las intenciones y las dinámicas de la exposición.
3. Neuro lenguaje.
4. Comunicación asertiva: tipos de comunicador.
5. Tipos de receptor.
6. PNL.

Módulo 2. PLANEACIÓN Y CREACIÓN DE LA PRESENTACIÓN

1. Información, datos e investigación.
2. Orden y planeación: diagramas, mapas mentales, mapa conceptual, mapa estratégico, mapa sinóptico y mapa dinámico.
3. Storyboard y la narrativa.
4. Objetivo y mensaje principal.
5. Objetivo y mensajes secundarios.
6. Estructura de la presentación: efecto primacía, pirámides, estructura de picos.
7. Cómo iniciar y terminar la presentación.

Módulo 3. MEDIOS AUDIOVISUALES: POWERPOINT, USO Y REGLAS PARA ALTO IMPACTO

1. La información gráfica.
2. Imagen, estética y diseño.
3. Animar textos y objetos.
4. Ocultar diapositivas.
5. Transición de diapositiva.
6. Ensayar intervalos.
7. Imagen: símbolo y significado.
8. Composición en la Imagen.
9. Animación: Imagen en movimiento y narrativa.
10. Imágenes: estética e información.
11. Gráficos y datos.
12. Teoría del color.
13. Tipografías y fuentes.

Módulo 4. OTRAS HERRAMIENTAS

1. Easel.ly: la infografía
2. Emaze: nuevas presentaciones.
3. PownToon: animaciones.
4. Herramientas de juego: Genial.ly, Kahoot, Educaplay.
5. Adobe Spark: edición de videos.

Módulo 5. LA VOZ Y EL CUERPO

1. La voz como herramienta comunicativa: tono, timbre, velocidad y volumen.
2. Respiración y uso del diafragma: relajación antes de la presentación.
3. La enorme diferencia entre la mueca y el gesto.
4. Cómo caminar frente a un público.
5. La disposición del cuerpo.
6. Las manos como herramienta de comunicación.
7. La prosémica: como me relaciono con el otro.
8. Técnicas para enfrentar el miedo
9. y la ansiedad durante la presentación.

Módulo 6. RECURSOS RETÓRICOS

1. Punto de vista (primera, segunda, tercera persona o impersonal).
2. Concreción.
3. Tipos de lenguaje según el receptor.
4. Cómo persuadir a través del discurso argumentativo: tipos de argumentos.
5. Cómo persuadir a través del discurso emotivo.
6. Cómo dar órdenes sin tener un lenguaje agresivo.
7. Cómo evitar el lenguaje negativo.
8. Cómo evitar las falacias.