

3º CURSO:

# ORATORIA, PERSUASIÓN Y PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

## CONTENIDO DEL CURSO

### SESIÓN 1: MODELOS DE COMUNICACIÓN

- Modelo lineal
- Modelo de la PNL
- Priorización de los tipos
- Seguridad

### SESIÓN 2 Y 3: CONSTRUCCIÓN DEL DISCURSO

- Tipos de discursos
- Flexibilidad
- 4 C - mensaje clave

### SESIÓN 4 Y 5: PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

- Lenguaje no verbal
- Ubicación
- Apertura
- Como lograr conexión con los oyentes

### SESIÓN 6: USO DE SOPORTE AUDIOVISUAL

- ¿Cómo usar la pizarra?
- Usos del paleógrafo
- Aprendiendo a trabajar en power point
- Presentación en prezi

## SOBRE EL ESPECIALISTA



**MBA. IOSEF NAVARRO**

Coach certificado por la ICC - Londres; MBA por la UPC; Magister en administración por la EOI - España. Juez evaluador de la International Team Excellence Competition Award (ITEA) de la American Society for Quality. Con más de 20 años como consultor ABB, BBVA, Barrick, CLARO, Ferreyros, Faber Castell, Kimberly Clark, Luz del Sur, Macmillan, Price Waterhouse, entre otras.

Actualmente, es Director de Formación del CPT - Desarrollo Personal y Director de CX Latinoamerica. Profesor de diversas escuelas de posgrado. Director asociado al Centro Peruano de Teatro. Estudios de Sociología y Candidato a Doctor en RR PP.