

Cómo captar la atención al hablar en público

📅 13 de mayo de 2025, martes

Inscríbete

Este curso es un módulo de: [Programa de desarrollo directivo](#)



Fechas:

13 de mayo, martes

Presencial



Horario:

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Para un mejor aprovechamiento de la formación el curso es exclusivamente en formato presencial. En circunstancias de fuerza mayor se permitirá la conexión por videoconferencia (previo aviso).

Profesora



Nerea Urcola Martiarena

- Licenciada en Psicología por la Universidad de Deusto
- Máster MBA del Instituto de Empresa
- Suficiencia investigadora del programa de doctorado de la Universidad de Deusto Humanidades y Empresa.
- Especializada en Desarrollo Organizacional
- Profesora de ESIC
- Colabora como profesora en el MBA de la Universidad de Mondragón
- Certificación BELBIN
- Certificación para Facilitadores de la Metodología de LEGO® SERIOUS PLAY®
- Coach
- Diploma PNL Integrativa: 1º Nivel (Practitioner)
- Master en PNL – PNL Integrativa 2do Nivel
- Certificación en método de los colores basado en DISC. International Institute of Organizational.
- Ha publicado varios libros, entre los que se encuentran los siguientes:
 - Mariposas en el estómago
 - El proyecto
 - Hoy es siempre todavía
 - Dirección y sensibilidad
 - Manual práctico de comunicación empresarial
 - Dirección participativa
 - Gestión de conflictos
 - Las claves de la dirección

Saber comunicar eficazmente constituye una necesidad cada vez más imperiosa para aquellas personas que, por motivos profesionales o de su cargo, tengan que relacionarse y comunicarse con otras personas. Igualmente, hablar en público constituye una de las actividades que más temor y tensión provoca en la mayor parte de personas. Así, son muchas las que se bloquean cuando tienen que hacer una pregunta en un auditorio o cuando tienen que pronunciar unas pocas palabras ante un público.

El problema principal reside en la falta de autoconfianza y la causa básica del miedo es, simplemente, la falta de costumbre de hablar en público. Hay profesionales de la oratoria que nunca han perdido completamente el temor al auditorio, e inclusive podemos señalar que un poco de miedo es conveniente porque ello nos llevará a preparar mejor nuestras intervenciones y a dar a nuestro auditorio la atención y el respeto que merece.

Son escasas las personas que han nacido con el don de la oratoria; la mayor parte de los que dominan tal arte lo han hecho a base de esfuerzo, constancia, y sobre todo, con mucha práctica.

PROGRAMA

- Objetivo principal.
- La superación del miedo a hablar en público.
- Proceso de comunicación.
- Pilares del hablar en público.
- La columna vertebral del hablar en público.
- Aspectos básicos de la comunicación en público.
- Tener una idea clave.
- Saber expresarse de forma organizada. Guión.
- Proceso para hablar en público con éxito.
- La comunicación no verbal.
- Al arte de la comunicación.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo

A través del programa que se presenta, se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:

- Enseñar las técnicas básicas de comunicación oral interpersonal y cómo aplicarlas para hablar en público.
- Adquirir confianza y seguridad. Perder el miedo y el temor de hablar en público ante un auditorio.
- Aprender a hablar con naturalidad, captar y mantener la atención, comunicar con entusiasmo, informar, convencer y persuadir. Entrenar los primeros pasos de aplicación práctica a casos propios de oportunidades comerciales concretas de las personas-participantes.

Metodología

La metodología a utilizar será fundamentalmente práctica y participativa. Se alternarán las bases teóricas con ejercicios prácticos y estudio de casos apropiados al nivel de los participantes.

Los ejercicios prácticos y tratamiento de los casos que se analicen serán resueltos:

- 1.-De forma individual.
- 2.-En equipos de trabajo de cinco o seis personas.
- 3.-De forma conjunta con el profesora.

**Fechas:**

13 de mayo, martes

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.

**Número de horas:**

8

**Presencial**

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

**Entidades y personas socias:**

270 €

**No socios/as:**

400 €

[Únete a la asociación](#)

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

Inscríbete