

Presentaciones resonantes con el método TED

Facilitador: Daniel Marcelo Feige



Objetivos

Desarrollar habilidades para comunicar con claridad y eficacia en exposiciones, paneles de expertos, reuniones, etc. Mantener una buena imagen personal. Desenvolverse naturalmente frente a los recursos tecnológicos: cámaras, micrófonos. Prepararse adecuadamente para afrontar una instancia de comunicación pública. Aprender como presentar contando historias inspiradoras y atractivas: desarrollar la habilidad de *storytelling*. Dominar la comunicación verbal y no verbal: Postura, voz y contacto visual. Aprender a diseñar aperturas y cierres atrapantes aplicando los 9 secretos de los mejores presentadores TED.

Metodología

Trabajar el discurso en cuanto al impacto, oportunidades y adecuación frente a público diverso y la mejora de la marca personal. Es un encuentro basado en técnicas de neuroaprendizaje, en cómo aprende el cerebro, ya que esa es su función natural. Aprender a partir de observaciones, prácticas y cambios de conducta. Se articulan instancias teórico-vivenciales dónde a través de la experiencia fijamos el aprendizaje. Trabajamos con la técnica BYOP (*Bring your own presentation*). Cada participante deberá traer una presentación sobre la cual trabajará durante todo el transcurso del Taller. Se presentan técnicas novedosas como el *storytelling* y pensamiento de diseño (*Design thinking*). Los participantes podrán visualizar los avances realizados durante el programa, ya que todos ellos recibirán *feedback* desarrollador constante.

Programa

Módulo 1: La presentación

Cómo preparar y diseñar una presentación resonante. Cómo organizar el contenido de una presentación. Cómo contar historias que conecten: técnica de *storytelling* y la neurociencia de la narrativa. Seguir el proceso de 4 pasos para diseñar presentaciones eficaces, como alinear el contenido a la audiencia, conocer quién es mi audiencia. Pensamiento de diseño, establecer los objetivos a lograr: ¿Inspirar y/o informar? ¿Motivar a la acción? ¿Cómo diseñar presentaciones estéticamente impactantes y convincentes? ¿Qué debemos evitar? Cómo interactuar con la audiencia, durante las 3 etapas de una presentación: Apertura, desarrollo y cierre. ¿Cómo lidiar con preguntas difíciles y desafiantes? Entender la importancia de las neurociencias en las presentaciones eficaces. Cómo crear mensajes motivantes y atrapar la atención.

Módulos 2 y 3: El presentador

¿Cómo se preparan los conferencistas TED? El cuerpo como comunicador: Manejo del cuerpo y de la voz. Atributos de un buen presentador: Observación. Contacto visual y escucha. *Feedback*. Intención: el énfasis, entonación, velocidad, pausa, volumen, repetición y uso de muletillas. Las pausas: cómo manejarlas estratégicamente. Cómo y qué hacer para inspirar e impactar. Manejo del espacio. Habilidades para comunicar con claridad y eficacia tanto en exposiciones orales como en reuniones de negocio. Cómo desenvolverse naturalmente frente a los recursos tecnológicos: cámaras y micrófonos. Manejo de tensiones: relajación y respiración. Escenas temidas. Vencer el miedo y bajar la ansiedad. Cómo lidiar con las preguntas difíciles y desafiantes. Un buen presentador y sus reglas de oro.

Módulo 4: Diseño mi presentación

Sesiones de *coaching* 1 a 1 con el facilitador. En un segundo momento se trabaja incorporando lo aprendido y recibido en su devolución, cada participante vuelve a presentar y se comparan ambas presentaciones para identificar los aprendizajes y técnicas desarrolladas.

Facilitador

Daniel Marcelo Feige

Desde hace más de 15 años, se desempeña como facilitador, instructor, disertante y consultor de negocios, con foco en el Desarrollo Organizacional y del Capital Humano. Su carrera profesional incluye posiciones en *Oracle Corp.* (1994-2000) como Gerente de Compras, Operaciones y Servicios internos para Argentina y Latinoamérica. De 1994 a 1996 como Responsable de RRHH. Continuó como Gerente de Nuevos Negocios en *Viajeya.com* (2001- 2002). Entre 2003 y 2007 se desempeñó como consultor e instructor para la división de consultoría y capacitación de Amadeus Américas a nivel regional. Desarrolló actividades de consultoría y formación para Empresas Pymes y grupos de agencias de viajes en Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú, México, Panamá, Guatemala, Brasil y Uruguay. Ha impartido talleres de formación y desarrollo de habilidades, entre las cuales se encuentra la de Presentaciones Resonantes. Entre las empresas que recibieron la formación desarrolladora en Presentaciones Resonantes se encuentran: *Deutsche Bank, Unilever, YPF, Laboratorios Merck, Phillip Morris International, Falabella, TEVA, Allianz* entre otras. Desde 1982 graduado BA de *The University of Texas Austin* con Altos Honores *Summa Cum Laude* y miembro honorario de las Sociedades *Phi Beta Kappa* y *Phi Kappa Phi*. Su trayectoria académica lo incluye en la Universidad de Buenos Aires (1985-1986) en la cátedra de Sociedad y Estado de Torcuato Di Tella. Escuela de Posgrado de la Universidad de Belgrano (1999-2001) como titular de los cursos de posgrado de *Business Travel Management* y de *e-procurement*. Universidad Torcuato Di Tella 2012-2013 como Profesor invitado en el *Executive MBA* y 2014-2015 como Profesor titular de la cátedra de Recursos Humanos del *MBA*. Universidad Externado de Bogotá, Colombia (2012) como profesor titular en la cátedra de Gestión y Dirección de Empresas Turísticas. Universidad de la Plata (2014-2016) Programa de Gestión del Talento en la Escuela de Negocios. *Lipscomb University (Tennessee USA)* y *University of Georgia (USA)*: Profesor invitado en programas de intercambio (2014-2017).

Calendario Académico

Fecha de Inicio: 26 de agosto

Días y Horarios: lunes de 19 a 22 hs.

Duración: 5 encuentros de 3 horas c/uno

Modalidad: presencial

Lugar: Sede Centro

Fecha de inicio: 7 de octubre

Días y Horarios: lunes de 19 a 22 hs.

Duración: 5 encuentros de 3 horas c/uno

Modalidad: presencial

Sede: UCES Tigre

Aranceles

Forma de pago: 1 matrícula de \$2.125.- + 1 cuota de \$2.125.-

Beneficios UCES-FAECC

Alumnos, graduados y docentes: 20 % sobre los aranceles mensuales.

Contamos con Programa de Crédito Fiscal de:



Informes e Inscripción

Posgrados UCES · Paraguay 1239, Piso 2 (C1057) · Buenos Aires, Argentina

Tel · (+54 11) 4814-9239. Lunes a viernes de 10 a 19 hs.

 posgrados@uces.edu.ar  (+54 9 11) 5799-4216

/PosgradosUCES

