

A man with a beard and mustache, wearing a dark pinstriped suit jacket over a light-colored button-down shirt, is looking directly at the camera. The background is dark with a pattern of concentric fingerprint ridges in shades of purple and red. The top and bottom edges of the image have a torn paper effect.

# FORMACIÓN EN ORATORIA

Itinerario de la misión



## MISION DE LA FORMACION:

Con este entrenamiento presencial intensivo, usted potenciará su capacidad de comunicar en todo tipo de escenarios , con todo tipo de clientes y con el único fin de que logren vender de manera más persuasiva sus ideas, proyectos, iniciativas, servicios y/o productos.

## PERFIL DEL EGRESADO

El egresado de este curso domina técnicas avanzadas de comunicación verbal, no verbal y paraverbal, con enfoque estratégico para entornos corporativos. Poseerán habilidades de oratoria de alto impacto, influencia narrativa y conducción de reuniones efectivas. Está capacitado para persuadir, liderar conversaciones críticas y posicionarse como referente comunicacional en espacios de alto nivel.



# MISION PRE-WORK CON DIAGNOSTICO PERSONALIZADO DE FRJ

Como primera tarea del curso, cada estudiante deberá grabar un video de 2 minutos máximo hablando sobre una actividad que verdaderamente ame realizar. El objetivo es observar su expresión verbal, paraverbal y no verbal de manera espontánea, sin guión ni edición. Esta grabación servirá como insumo clave para un prediagnóstico personalizado de su estilo comunicativo. Se evaluarán aspectos como claridad, emocionalidad, estructura y presencia escénica.



# DIA 001

**HORARIO: 07:30 – 10:00 AM**

**MISIÓN: INSCRIPCIÓN Y RECIBIMIENTO DE ESTUDIANTES CON LA ENTREGA DE KIT**

Modulo 001: Mitos e Hitos de la Comunicación Estratégica y la Oratoria

Horario: 08:00 a 08:20 am

Objetivo: Resignificaremos los mitos e hitos de la oratoria y sobre cómo comunicar de manera estratégica.

- Introducción a la Trifecta de la Comunicación Estratégica
- Comunicación Verbal

Claridad, estructura y narrativa con intención estratégica

- Comunicación No Verbal

Presencia escénica, lenguaje corporal consciente y señales de autoridad

- Comunicación Paraverbal

Tono, ritmo, pausas y melodía de la voz como herramientas de persuasión

# DIA 001

**HORARIOS: 08:20 A 08:40**

**MISIÓN: LOS 10 PASOS DE CÓMO HABLA UN LÍDER**

Modulo 002:

## 1. Audiencia

Usted identificará los perfiles esenciales de audiencia y cómo adaptar su mensaje para conectar con cada uno. Aprenderá a leer rápidamente las motivaciones y expectativas del público, y a modular su intervención para persuadir con precisión.

Práctica de Audiencia: Definición de la audiencia para el discurso / 5 minutos

## 2. Argumentación / cómo habla un líder

Dominará el arte de construir mensajes que suenen bien, se recuerden mejor y generen acción. Se introducirá en las herramientas clásicas y modernas de la retórica para hablar con claridad, contundencia y elegancia ejecutiva.

Práctica de Argumentación: 10 minutos

## 3. Personajes de la Historia

Aprenderá a usar referentes históricos y narrativos que potencian su credibilidad y capturan la atención. Convertirá a figuras emblemáticas en aliados discursivos para elevar el nivel de su mensaje sin caer en clichés.

Práctica de Personajes: Definir los personajes de la historia / 5 minutos

# DIA 001

**HORARIOS: 08:20 A 08:40**

**MISIÓN: LOS 10 PASOS DE CÓMO HABLA UN LÍDER**

Modulo 002:

## 4. Mensaje / Pitch

Usted diseñará un mensaje central claro, memorable y persuasivo. Aprenderá a construir pitches breves pero poderosos que puedan ser usados tanto en juntas directivas como en escenarios de alto nivel.

Práctica de Mensaje: Definición del mensaje / 20 minutos

Práctica de Audiencia: Definición de la audiencia para el discurso / 5 minutos

## 5. Mantra

Descubrirá cómo crear una frase ancla que concentre el espíritu de su intervención. Este recurso le permitirá dejar una huella emocional profunda en su audiencia y ser recordado con fuerza y coherencia.

Práctica de Mantra: Definición del Mantra / 5 minutos

## 6. Estructura Emocional

Explorará cómo estructurar una intervención para movilizar emociones específicas. Aprenderá a conducir a la audiencia por un recorrido emocional que refuerce su mensaje y genere adhesión al contenido.

Práctica de Estructura Emocional: Definición de la Estructura/ 15 minutos

## 7. Estructura Racional / Speech

Usted comprenderá cómo organizar sus ideas con lógica, claridad y foco estratégico. Esta estructura racional le dará solidez argumentativa y facilitará el seguimiento y aceptación de su discurso.

Práctica de Estructura Racional: Definición de la Estructura / 60 minutos



# DIA 001

**BREAK: 10:20 A 10:30 AM**

**HORARIOS: 10:30 A 11:20**

**MISIÓN: LOS 10 PASOS DE CÓMO HABLA UN LÍDER**

Modulo 002:

## 8. Frase Wow

Aprenderá a incorporar frases de alto impacto que generen silencio, atención o incluso aplausos. Estas frases serán su marca personal en cada intervención, diseñadas para sorprender e influir.

Práctica de la Frase: Definición de la Frase del discurso / 5 minutos

## 9. Titulos

Descubrirá cómo titular su intervención de forma estratégica, intrigante y alineada con su mensaje. Un buen título no solo atrae, también posiciona su discurso desde el primer segundo.

Práctica de la Frase: Definición de la Frase del discurso / 5 minutos

## 10. PowerPoint Avanzado

Usted dominará el uso profesional de presentaciones visuales para acompañar, no competir, con su voz. Aprenderá técnicas de diseño ejecutivo para que cada diapositiva refuerce su narrativa con estética y poder visual.

Práctica del PowerPoint: Tutorial de PowerPoint / 40 minutos



# DIA 001

**HORARIOS: 11:20 A 12:30**

**MISIÓN: TEORÍA & PRÁCTICA DE ORATORIA**

Modulo 003:

## 1. Bases teóricas de Lenguaje Corporal

Usted explorará los fundamentos científicos y psicológicos que sustentan el lenguaje corporal como herramienta de comunicación estratégica. Comprenderá cómo la postura, los gestos y el uso del espacio influyen directamente en la percepción de credibilidad, liderazgo y confianza. Este módulo le permitirá interpretar y ajustar su comunicación no verbal para lograr mayor impacto en escenarios de alta exigencia.

Práctica de Lenguaje corporal grupal: 35 minutos.

## 2. La Ciencia detrás de los aspectos paraverbales

Usted explorará los fundamentos científicos y psicológicos que sustentan el lenguaje corporal como herramienta de comunicación estratégica. Comprenderá cómo la postura, los gestos y el uso del espacio influyen directamente en la percepción de credibilidad, liderazgo y confianza. Este módulo le permitirá interpretar y ajustar su comunicación no verbal para lograr mayor impacto en escenarios de alta exigencia.

Práctica de Lenguaje corporal grupal: 35 minutos



# DIA 001

**HORARIOS: 14:00 A 17:00**

**MISIÓN: PRÁCTICA DE ORATORIA**

Modulo 004:

## 1. Práctica 001 Grupal e Individual de Oratoria

Como parte del entrenamiento, se realizará una práctica grupal en la que cada participante hablará durante un minuto sobre una persona que admire profundamente -puede ser alguien conocido, anónimo o cercano-, buscando transmitir no solo el contenido, sino la emoción detrás de sus palabras. Luego, el grupo ofrecerá retroalimentación desde dos frentes: el fondo (claridad, coherencia, impacto del mensaje) y la forma (voz, lenguaje corporal y conexión). Durante la dinámica, Felipe se desplazará grupo por grupo, observando, interviniendo y brindando recomendaciones personalizadas para elevar la calidad de cada intervención.

Práctica de Lenguaje corporal grupal:

- 60 minutos de preparación (individual)
- 5 a 10 minutos por persona frente al grupo (mesas de 5 a 6 personas)
- Retroalimentación personalizada por cada miembro del equipo y por FRJ (15 a 20 minutos)



## DIA 002

**HORARIO: 08:00 – 12:00 PM**

**MISIÓN: PRÁCTICA 002 DE ORATORIA GRUPAL**

Modulo 005: Practica de Simulación de Alto Impacto: El Cliente Exigente

**Role play estratégico para entrenar respuestas seguras,  
claras y persuasivas bajo presión**

Se llevará a cabo una sesión grupal por mesas en formato de role play, donde cada participante expondrá un mensaje o pitch ante su equipo, cuyos integrantes asumirán el rol de "clientes" exigentes, lanzando objeciones y preguntas complejas en tiempo real. El objetivo es entrenar la capacidad de mantener la coherencia, la seguridad y la claridad bajo presión. Al finalizar cada ronda, se generará retroalimentación cruzada entre mesas, evaluando tanto el fondo como la forma de la intervención. Felipe circulará por cada grupo brindando observaciones estratégicas y recomendaciones semipersonalizadas para perfeccionar el desempeño comunicativo.

**HORARIO: 12:00 – 13:30 PM ALMUERZO**



## DIA 002

**HORARIO: 13:30 – 16:30 PM**

**MISIÓN: PRÁCTICA DE ORATORIA GRUPAL FINAL**

Modulo 006: Presentación Magistral por Mesas

**Exposición final con retroalimentación personalizada y evaluación integral del desempeño comunicativo**

Preguntar a ChatGPT

Cada mesa preparará una exposición formal de 10 a 15 minutos sobre un tema libre, utilizando presentación en PowerPoint y asignando un portavoz que representará al equipo frente a todos los participantes. Esta instancia pondrá a prueba las habilidades integradas del curso: claridad estructural, presencia escénica, manejo visual, comunicación verbal, paraverbal y no verbal. Finalizada cada intervención, Felipe entregará una retroalimentación personalizada a cada expositor, destacando fortalezas, áreas de mejora y recomendaciones tácticas para elevar su nivel comunicacional de forma inmediata.

**HORARIO: 16:30– 17:00 PM**

**MISIÓN: CONCLUSIONES CIERRE & CERTIFICACION**

