



Curso Online en Vivo
Presentaciones de Alto Impacto
(Con Acento "Pitch")

Facilitador:

Cristián Ruiz G.

Online, 3, 4, 5 y 6 de Septiembre 2024



Curso Online en Vivo (Sincrónico) Presentaciones de Alto Impacto (Con Acento "Pitch")

Cristián Ruiz Gutiérrez

Fundamentación

Las presentaciones y discursos que ejecutamos con y/o en torno a nuestro círculo de colaboradores, compañeros, clientes y jefaturas determinan los resultados que obtenemos en muchos aspectos de nuestro desarrollo laboral. Como nos comunicamos, la forma en que hablamos y la disposición con que leemos las reacciones de nuestra audiencia es determinante en el modo en que es recibido nuestro mensaje y, consecuentemente, en el objetivo último de nuestra labor.

Creamos, ejecutamos y producimos en función de lo que pensamos y de lo que comunicamos en nuestro círculo de influencia laboral, es por ello que el desarrollo de nuestras competencias en presentaciones y **"pitching"** nos conducirá a llevar con mayor efectividad nuestras actividades laborales.

El **"pitch"** es el formato más usado en la actualidad para hacer una presentación estructurada de las ideas, proyectos o estrategias, para lo cual, en un tiempo corto y definido, ésta debe impactar, captar la atención desde el inicio, ser concisa y atractiva.

Objetivo General

Al finalizar el curso y durante éste, los participantes identificarán y desarrollarán la sensibilidad, las actitudes y las conductas que se requieren para implantar y potenciar una estrategia eficaz de atención al cliente tanto interno como externo, y que en consecuencia se promueva la fluidez y el desempeño de los procesos de la organización.

Usted Recibirá – en formato digital

- Presentación del Curso en formato PDF.
- Certificado de participación y aprobación del curso

Objetivos específicos

- Efectuar presentaciones efectivas.
- Comprender el rol fundamental de la comunicación como vía clave para transmitir una idea con claridad y como base para el acuerdo.
- Identificar y adquirir los elementos de un “Pitch” efectivo.
- Desglosar los principales enfoques de la oratoria como técnica de expresión oral.
- Incrementar el conocimiento y manejo de los procesos de expresión oral interpersonal para conducir un temario frente una audiencia.
- Incorporar autoconocimiento del lenguaje verbal y corporal para propiciar un claro entendimiento sobre las nuevas actitudes, comportamientos y herramientas corporales y vocales que debe poseer todo orador.
- Incorporar lineamientos básicos para entregar un mensaje claro, conciso y con subtexto de pensamiento positivo.
- Desarrollar rutinas de ejercitación para mejorar el estilo de cada orador para hacer un pitch efectivo.

Metodología interactiva – Online en Vivo

Nuestra innovadora plataforma virtual en tiempo real, sincrónica, ofrece una experiencia enriquecedora con contenido audiovisual y recursos complementarios. Nuestro/a facilitador/a, en línea, guía, estimula y brinda apoyo para satisfacer las necesidades de aprendizaje.

Certificación

La Política de CIDES Corpotraining para la Certificación es emitir para los participantes 2 tipos alternativos de Certificado (**con verificación en línea**), según se cumplan los siguientes requisitos:

1. Certificado de participación en el curso:

- Para quienes hayan asistido al menos al **75% de la duración total** (horas) establecida para el curso.

2. Certificado de participación y aprobación del curso:

- Para quienes hayan aprobado el Test Final de Conocimientos (obligatorio para participantes con Sence* y voluntario para los demás) con un **57% de las respuestas correctas** y que, al mismo tiempo,
- Hayan asistido al menos al **75% de la duración total** (horas) establecida para el curso.

*Sence es de uso exclusivo de empresas chilenas para acceder a la franquicia tributaria por capacitar a sus colaboradores.

Programa del Curso

Presentaciones de Alto Impacto (Con Acento "Pitch")

1. ELEMENTOS DEL "PITCH"

- Controlar la ansiedad de exponer en corto tiempo.
- Tips para una buena apertura.
- Clarificar el mensaje y el objetivo.
- Identificar fortalezas del mensaje.
- Manejar lenguaje con pensamiento positivo.
- Cierre asertivo.

2. PUNTOS CLAVE PARA PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

- Manejar y distribuir los tiempos
- Naturalidad y amabilidad
- Relajo constante
- Coherencia en el lenguaje verbal y no verbal.
- Claridad de los puntos más importantes.
- Manejar el concepto de ritmo.

3. LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

- Identificar elementos del estado emocional y físico como presentador/ra.
- Cómo utilizarlo a nuestro favor, nuestro estilo como comunicador/ra.

4. LA VOZ EN LA ORATORIA

- Importancia de una buena voz para facilitar la labor del orador y apoyarlo durante su exposición

Continúa en página siguiente...

- Características de la voz
- Voz natural y voz trabajada

5. RECOMENDACIONES PARA UN USO ADECUADO DE LA VOZ

- Correcta postura corporal
- Pronunciación adecuada en torno a la articulación
- Diferenciar velocidad y ritmo
- Colocación de la voz (tono, timbre e intensidad)
- Detectar y corregir los vicios elocutivos y expresivos distorsivos del discurso.

6. GENERACIÓN DE OBJETIVOS EN LA PLANIFICACIÓN

- Identificación del objetivo general, los objetivos específicos y operacionales
- Estructuración correcta de los objetivos

7. LOS ELEMENTOS DE APOYO

- Revisión de diferentes elementos de apoyo en una presentación.

8. MANEJO DE LAS PREGUNTAS

- Preguntas que incomodan durante la presentación
- Cómo utilizarlas a nuestro favor

9. PLAN DE ACCIÓN

- Lineamientos para realizar un Plan de Acción para mejorar constantemente en sus presentaciones

10. EJERCICIO DE PRESENTACIÓN

- Realización de una presentación, por cada participante.
- Análisis de las presentaciones.
- Retroalimentación del relator.



Nuestro Facilitador

Cristián Ruiz Gutiérrez

Actor, Director y Dramaturgo.

Licenciado en Artes de la Representación.

Diplomado en Pedagogía Teatral, UC.

Profesor Ramo Dramaturgia Universidad UNIACC

Dramaturgo/Director La Máquina Teatro

Magíster en Artes (2015), mención teoría y prácticas teatrales, de la Pontificia Universidad Católica de Chile

Testimonios de Participantes en Este Curso

- *Me pareció un curso super necesario para personas que nos cuesta presentar en público, y muy bien que tenga la parte práctica.* **Margarita Farías. (VULCO S.A) - Chile**
- *Estupendo!!! Muy buena la presentación, el relator, el material entregado y la dinámica en su desarrollo.* **Andrés Meza Oliva. (UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO) - Chile**
- *Dinámico y didáctico.* **América Ramírez. (DECOFRUT SERVICE LTDA.) - Chile**
- *Didáctico, enérgico y muy bien estructurado. Mis agradecimientos al equipo CIDES, en especial a Cristian por su energía y entrega al momento de dictar el curso.* **Héctor Díaz Sanhueza. (EPIROC CHILE S.A.C) - Chile**
- *Elogios al instructor por su compromiso y análisis de cada uno de nosotros, para entregar tips de mejora de nuestras presentaciones.* **Ricardo Molina. (DISTRIBUIDORA CUMMINS) - Chile**
- *Dinámico e interactivo. El formador explicó los contenidos del curso a cabalidad y utilizó una metodología muy adecuada para la incorporación de contenidos y aprendizajes. El poder participar y llevar a la práctica lo visto en clases, ayudó mucho. Adicionalmente, destacar el feedback que entregó durante el curso para poder seguir mejorando.* **Eduardo Ebensperger. (COLCHONES ROSEN SAIC) - Chile**
- *Fue una excelente oportunidad para mejorar nuestra capacidad de presentar y conocer las herramientas entregadas por el profesor. Gracias a la paciencia del relator y de las Srtas asistentes, fueron muy amables y cordiales.* **Julio Villalobos. (INECO SPA) - Chile**
- *Un curso que nos ayuda a mejorar los tiempos, las pausas, el cuerpo, contenido de las presentaciones.* **César Cervela. (ETHON PHARMACEUTICALS) - Chile**
- *Un curso muy bueno e integral que sirve para todo profesional.* **Marco Montero. (RECUPAC) - Chile**
- *El profesor logró retenernos y cautivarnos como audiencia, definitivamente es un curso que recomendaría.* **Anais Romero. (COLBUN S.A.) - Chile**
- *Feliz con nuevos conocimientos. Cristián Ruiz muy cercano y con excelente disposición para enseñar el contenido, totalmente recomendable. Me llevo nuevos conocimientos para conectar con mi audiencia. Gracias.* **María Luisa Cruz. (CCAF LOS ANDES) - Chile**

Información general

CURSO ONLINE: Presentaciones de Alto Impacto (Con Acento "Pitch")	
Fechas	3, 4, 5 y 6 de Septiembre 2024
Horarios/Sesiones	De Martes a Viernes de 09:00 a 13:00 horas. (UTC -4).
Duración total	16 horas totales - 4 sesiones virtuales en vivo de 4 horas c/u.
Chequeo conexión/bienvenida	30 minutos antes de la primera sesión.
Modalidad	Online en Vivo (Sincrónico)
Código Sence*: 12-38-0635-35	Nombre Sence del Curso: Herramientas De Expresión Oral Y Presentaciones Efectivas De Trabajo
Actividad de Capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico. (Sólo para empresas chilenas).	
Organismo capacitador	Capacitación y Desarrollo Corporativo SpA. Rut: 77.334.850-2 Certificada NCh 2728:2015 e ISO 9001:2015
Informaciones	Tel.: +569 9320 2663 – Email: contacto@cides.com
Código interno	667/5325
Especificaciones técnicas	- Usualmente a través de Zoom, sin necesidad de descargar ningún programa. Por favor liberar de Firewalls o bloqueos con anticipación.
Cómo unirse a las sesiones:	- Acceso a plataforma de CIDES, restringido a cada uno de los participantes inscritos con acceso personalizado.
Acceso:	

Inscripciones

Deben realizarse por medio de nuestro **FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN** en línea, el que se encuentra en nuestra página web: www.cides.com en el botón del curso correspondiente, o solicítelo a contacto@cides.com o al +569 9320 2663.

PRECIO	CLP Chile	US Dólar
Por participante (Valores exentos de IVA)	\$190.000	US\$250

Consulte por valores para grupos de participantes.

CONDICIONES DE PAGO
<ul style="list-style-type: none"> • Contado: Pago en el período entre que se confirma la realización del curso hasta 3 días hábiles previos al inicio de éste. • Para Empresas Clientes (con acuerdo especial): Pago a 30 días desde la fecha de término del curso, con Orden de Compra enviada previamente al inicio del Curso. • Para otras empresas: Consultar por condiciones especiales.

Medios de pago

- Opción **Pago en Línea** (previo al curso). Permite pagos con Tarjeta de Crédito (en pesos chilenos o dólares, al contado o en cuotas), de Débito o Transferencia bancaria. Encontrarás el link en la página web del curso.
- Transferencias bancarias ([ver datos en página web](#)).

Notas

1. CIDES se reserva el derecho de suspender o reprogramar la realización del Curso en la eventualidad de que no se alcance al quórum mínimo. A los participantes inscritos y a los responsables de inscripción se les dará aviso con la antelación apropiada (3 días hábiles), salvo fuerza mayor de último momento.
2. Si un inscrito no pudiera participar en el Curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Si esto no fuera posible, el responsable de la inscripción deberá comunicarnos este hecho por escrito (e-mail) con al menos 3 días hábiles de anticipación a su inicio.