



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Presentacións Eficaces

Materia	Presentacións Eficaces			
Código	V01M094V01112			
Titulación	Máster Universitario en Lingua e Comunicación nos Negocios			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	1c
Lingua de impartición				
Departamento	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Jamardo Suárez, Begoña			
Profesorado	Jamardo Suárez, Begoña			
Correo-e	bjamardo@escueladenegociosncg.edu			
Web	http://fatic@uvigo.es			
Descrición xeral	El alumno autoevaluará sus puntos fuertes y débiles como orador y aprenderá a diseñar y poner en escena una exposición profesional en público.			

### Competencias de titulación

Código	
A1	Poseer conocimientos que aporten una base sólida en técnicas de comunicación. Ser originales y creativos en el desarrollo y creación de ideas en contextos comunicativos tanto de tipo oral como escrito.
A2	Aplicar los conocimientos adquiridos y la capacidad de resolución de problemas en entornos comunicativos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares.
A4	Saber comunicar las conclusiones y desarrollar síntesis razonadas para públicos especializados y no especializados de un modo claro.
A5	Poseer las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de manera autónoma basándose en los conocimientos adquiridos y en el uso de las nuevas tecnologías.
A6	Mejorar la capacidad de comunicación en las lenguas objeto de estudio (español, gallego e inglés) en diferentes contextos profesionales, trabajando las destrezas de comprensión y expresión orales y escritas. Desarrollar competencias de carácter transversal mostrando actitudes de tolerancia hacia la diversidad social y cultural, incluyendo la defensa de los derechos fundamentales de igualdad social, de género, raza y orientación sexual y los valores propios de la democracia y la cultura de la paz.
A10	Conocer los conceptos lingüísticos y no lingüísticos requeridos para comunicarse con eficacia en un entorno profesional, tanto a nivel oral como escrito.
B1	Aprender a desarrollar y optimizar la capacidad para comunicarse de forma oral, escrita y gestual.
B3	Ser capaz de establecer un plan de mejora personal para optimizar las fortalezas y atenuar las debilidades comunicativas.
B4	Reconocer las señales no verbales clave en distintos bloques culturales con el fin de evitar problemas en la comunicación.
B5	Concebir, producir y diseñar mensajes comunicativos adecuados al público objetivo al que se dirigen.
B6	Elaborar las propias posiciones y defenderlas adecuadamente, de palabra y por escrito, en situaciones comunicativas individuales o de debate.
B8	Optimizar los recursos para aprender a trabajar bajo presión.

### Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Identificar y autoevaluar las fortalezas y debilidades personales para potenciar las destrezas comunicativas orales.	A5	B3 B5 B6 B8

Reconocer y manejar adecuadamente las señales no verbales en la comunicación en público.	A5 A10	B1 B4 B5
Comprender y desarrollar las estrategias necesarias para llevar a cabo presentaciones eficaces y persuasivas en distintos contextos profesionales tanto en lengua materna como en un entorno cultural diferente.	A1 A2 A4 A6	B1 B5 B6 B8

## Contidos

Tema	
1. FASE DE PREPARACION	1.1. Autoevaluación del perfil personal como orador. 1.2. Las claves del éxito en la fase de preparación. 1.3. Definición del objetivo de la presentación. 1.4. Tipos de audiencia: grandes auditorios y grupos reducidos. 1.5. El dónde y el cuándo: plan de contingencia 1.6. El cómo: uso de soportes audiovisuales y tipología de gráficos. 1.7. El contenido: Estructura, claridad y coherencia 1.8. Técnicas de creatividad: Aperturas y cierres de alto impacto.
2. PUESTA EN ESCENA	2.1. Primer ensayo: Retroalimentación de nuestro estilo personal de comunicación. 2.2. Técnicas de control de la ansiedad. 2.3. Impacto general del lenguaje corporal en la capacidad de persuasión. 2.4. Identificación de puntos fuertes y débiles personales: postura corporal, gestión del movimiento, lenguaje de manos, extremidades inferiores, contacto visual y cualidad vocal. 2.5. Identificación de gestos delatores en la audiencia.

## Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	8	16	24
Presentacións/exposicións	11	22	33
Prácticas externas	0	17	17
Actividades introductorias	1	0	1

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

## Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Presentación de los contenidos de cada tema mediante un extenso uso de ejemplos audiovisuales que sirvan de modelo para la adquisición de las estrategias de comunicación en público, tanto a nivel verbal como no verbal.
Presentacións/exposicións	Realización de prácticas en el aula en formato de alta presión (3ms) y en formatos de duración estándar (20ms). Durante las mismas los alumnos recibirán retroalimentación de sus compañeros y del propio profesor para ir definiendo su plan de mejora personal. La última presentación práctica en el aula será grabada para su visionado por el alumno y su uso como herramienta de mejora para preparar la exposición de evaluación final de la materia.
Prácticas externas	En base al diagnóstico de mejora personal obtenido en aula, los alumnos prepararán los diversos ensayos en clase y sus ensayos de modo autónomo. Los alumnos serán guiados para la realización de dichas prácticas en algunos casos mediante formularios de retroalimentación.
Actividades introductorias	Realización de un test de autoevaluación del estilo de oratoria personal para la definición inicial de puntos críticos del plan de mejora.

## Atención personalizada

## Avaliación

	Descrición	Cualificación
Presentacións/exposicións	Los alumnos realizarán un primer taller práctico en el que se les proporcionará feedback y una grabación para identificar sus puntos de mejora personal. En el segundo taller se evaluará la calidad de la presentación realizada tanto en forma (comunicación no verbal y soportes) como el diseño del contenido.	100

## Outros comentarios sobre a Avaliación

## Bibliografía. Fontes de información

Suñén, M, **Como enamorar hablando en público**, Mira,

Jamardo, B & García, M, **La comunicación no verbal en el mundo de los negocios**, Universidad de vigo,  
Shel, L, **Hablar como Obama**, Profit,  
Carbonell, R, **Presentaciones eficaces en público**, Edaf,  
Eurice,J, **Alíate con el miedo**, Urano,  
Weissman,J, **Presenting to win**, Pearson,  
Gallo, C, **Los secretos de Steve Jobs**, Mac Graw Hill,  
Harvard Business Press, **Como hacer presentaciones**, Impact Media,  
Cano, I, **El don de la palabra**, Thomson,  
Reynolds, G, **Presentations Zen**, Pearson,  
Ramon, F, **La isla de los cinco faros**, RBA,  
<http://www.mondofacto.com/>,  
<http://www.garreynolds.com/>,  
<http://www.eduteka.org/>,

---

## **Recomendaciones**

### **Materias que continúan o temario**

Comunicación Non Verbal/V01M094V01111

### **Materias que se recomienda ter cursado previamente**

Comunicación Non Verbal/V01M094V01111

Facilitadores e Barreiras na Comunicación/V01M094V01110

Técnicas de Redacción en Español/V01M094V01103