



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	Castelán			
Departamento	Departamento da Escola de Negocios Afundación (Vigo) Dpto. Externo			
Coordinador/a	Puentes Rivera, Iván			
Profesorado	Puentes Rivera, Iván			
Correo-e	ivanpuentes@gmail.com			
Web	http://faitic@uvigo.es			
Descrición xeral	Avaliarase e traballarase a capacidade oratoria do alumnado e adquiriranse os coñecementos necesarios para planificar e executar unha correcta exposición pública no ámbito empresarial.			

Competencias

Código	
A1	Posuír e comprender coñecementos que acheguen unha base ou oportunidade de ser orixinais no desenvolvemento e/ou aplicación de ideas, adoito nun contexto de investigación.
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
A5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun xeito que terá que ser, en grande medida, autodirixido e autónomo.
C2	Aplicar los conocimientos adquiridos y la capacidad de resolución de problemas en entornos comunicativos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares.
C4	Saber comunicar las conclusiones y desarrollar síntesis razonadas para públicos especializados y no especializados de un modo claro.
C8	Ser competente para utilizar las nuevas tecnologías como recurso metodológico, de investigación, didáctico y de comunicación.
D1	Aprender a desarrollar y optimizar la capacidad para comunicarse de forma oral, escrita y gestual.
D5	Concebir, producir y diseñar mensajes comunicativos adecuados al público objetivo al que se dirigen.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Identificar e autoavaliar as fortalezas e debilidades persoais para potenciar as destrezas comunicativas orais.	A5 C2 C4 D1
Recoñecer e manexar adecuadamente os sinais non verbais na comunicación en público.	A5 C2 C8 D5

Comprender e desenvolver as estratexias necesarias para levar a cabo presentacións eficaces e persuasivas en distintos contextos profesionais tanto en lingua materna como nunha contorna cultural diferente.	A1 A2 A4 C4 C8 D1 D5
---	--

Contidos

Tema

1. Eficacia das presentacións	1.1. Que é unha presentación? 1.2. Como son actualmente as presentacións? 1.3. Os 7 pecados capitais dunha presentación. 1.4. Consecuencias dunha mala presentación. 1.5. Cualidades do bo orador. 1.6. A importancia da imaxe. 1.7. A linguaxe corporal. 1.8. A linguaxe oral. Como falamos e que dicimos. 1.9. A linguaxe escrita. 1.10. Como chegar a ser un bo orador? 1.11. A importancia da actitude.
2. Capacidade oratoria e comunicativa individual	2.1. Preparación dunha exposición individual sobre un tema concreto. 2.2. Vencer o pudor. Falar de nós mesmos en público. 2.3. Actitude ante as cámaras e os medios de comunicación. 2.4. Impacto xeral da linguaxe corporal na capacidade de persuasión. 2.5. Identificación de puntos fortes e débiles persoais: postura corporal, xestión do movemento, linguaxe de mans, extremidades inferiores, contácto visual e cualidade vocal. 2.6. Autoevaluación previa e posterior da capacidade oratoria e comunicativa. 2.7. Identificación de xestos delatores na audiencia.
3. Técnicas para a construción de presentacións eficaces	3.1. En que nos debemos fixar? 3.2. O propósito. 3.3. A audiencia e as circunstancias. 3.4. A planificación. 3.5. O comezo. 3.6. O desenvolvemento. 3.7. A conclusión. 3.8. Ferramentas de apoio: PowerPoint, Prezzi, Youtube, Hangouts.
4. O medo, os nervios e a ansiedade	4.1. Obxectivo: estado de fluxo. 4.2. Identificación do medo. 4.3. Reducir o nerviosismo. 4.4. Estratexias para vencer o medo. 4.5. Relaxación.
5. Presentacións en grupo	5.1. Planificación grupal do traballo. 5.2. Adaptación a diversos contextos comerciais, empresariais e culturais. 5.3. Fontes de información. 5.4. Compartir unha exposición. 5.5. Trato directo e persuasivo con clientes potenciais.

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	9	18	27
Presentacións/exposicións	11	20	31
Prácticas externas	0	17	17

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	Sesiós teóricas impartidas na aula
Presentacións/exposicións	Exposicións orais polos alumnos
Prácticas externas	Prácticas fora da aula

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Presentacións/exposicións	As presentacións fóra da aula terán apoio docente personalizado.

Avaliación

Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Presentacións/exposicións	100	A1	C2	D1
Consistirá nunha proba onde se avaliarán as destrezas de comunicación oral.		A2	C4	D5
		A4	C8	
		A5		

Outros comentarios sobre a Avaliación

A segunda edición de actas rexerese polos mesmos principios de avaliación que a primeira.

Bibliografía. Fontes de información

Carbonell, R, **Presentaciones eficaces en público**, Edaf,
 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,
 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/>,
 Donovan, Jeremey, **Método TED para hablar en público : los secretos de las conferencias que triunfan en todo el mundo**, Ariel,
 Collard, Gilbert, **El arte de hablar en público : secretos desvelados de los oradores**, Mensajero,
 Laborda, Javier, **De retórica : la comunicación persuasiva**, UOC,
 Castro Maestre, María del Mar, **Técnicas para hablar en público : guía para una comunicación eficaz**, Protocolo,
 Manchester Open Learning, **Cómo hacer presentaciones eficaces**, Gestión 2000,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Comunicación Non Verbal/V01M094V01111
 Comunicación Persuasiva/V01M094V01202

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Comunicación Non Verbal/V01M094V01111
 Comunicación Persuasiva/V01M094V01202
 Facilitadores e Barreiras na Comunicación/V01M094V01110
 Técnicas de Redacción en Español/V01M094V01103