

**RESUMEN DEL DIPLOMADO**

**Pre-requisitos**

**A quien va dirigido**

* Tener título de TSU o Universitario

Profesionales de las distintas áreas.

**Objetivos**

**Exámenes de Certificación**

* Conocer el poder de la palabra hablada como herramienta indispensable para el éxito profesional y personal.
* Fortalecer la seguridad y la confianza del individuo en sí mismo
* Convertir el miedo escénico, en un aliado escénico
* Mantener la atención del público.
* Conocer técnicas de negociación para el manejo de conflictos, así como su aplicación en la evaluación, gestión y negociación en las organizaciones.
* Conocer, descubrir y desarrollar las habilidades y estrategias personales necesarias, utilizando las claves que aporta la Inteligencia Emocional al marco de las competencias y el Liderazgo, para facilitar el desarrollo de las personas en el contexto laboral.
* Experimentar la gestión del cambio a través de un plan de acción.
* Lograr la aplicación de técnicas que permitan el uso inteligente de las emociones con la finalidad de lograr un comportamiento que pueda influir de forma positiva en los resultados personales y laborales.
* Conocimiento e identificación de las habilidades directivas, y de la importancia del rol de dirección durante los procesos que conducen al éxito o fracaso de la organización.
* Fortalecimiento de las habilidades personales, interpersonales y grupales que permitan responder competitivamente a las necesidades del entorno social, profesional y personal.
* Conocimiento de las estrategias que permitan potencializar habilidades directivas, mejorando el desempeño laboral para ser líder en el sector en el que se desempeña la organización.

 **Módulos**

* **Módulo 1:** Oratoria Nivel Básico

Duración 8 Horas

* **Módulo 2:** Comunicación Asertiva

Duración 8 Horas

* **Módulo 3:** Oratoria Nivel Intermedio

Duración 8 Horas

* **Módulo 4:** Presentaciones Efectivas Audiovisuales

Duración 8 Horas

* **Módulo 5:** Oratoria Nivel Avanzado

Duración 8 Horas

* **Módulo 6:** Introducción al Coaching Ontológico

Duración 16 Horas

* **Módulo 7:** Liderazgo Personal y en equipo

Duración 8 Horas

* **Módulo 8:** Negociación y Manejo de Conflictos

Duración 16 Horas

* **Módulo 9:** Inteligencia Emocional

Duración 16 Horas

* **Módulo 10:** La Oratoria Gerencial y la imagen

Duración 8 Horas

* **Módulo 11:** PNL en la Excelencia Profesional

Duración 16 Horas

* **Módulo 12:** Taller Final de Oratoria (Prácticas Orales)

Duración 8 Horas

**ELECTIVAS**

* **Módulo 14:** Redacción y Estilo o Lectura y Comprensión

Duración 8 Horas c/u

**Contenido Programático**

**Oratoria Nivel Básico**

(8 Horas)

 **Módulo 1:** La Oratoria como proceso de comunicación directa y facilitación del aprendizaje.

**Módulo 2:** Voz, Proyección y Dicción.

**Módulo 3:** Técnicas Vocales para mejorar los Problemas de la Voz Hablada.

**Módulo 4:** Técnicas de respiración y calistenia.

**Módulo 5:** Ideas y Sentimientos a través de la Voz.

**Módulo 6:** Cómo controlar el Miedo Escénico

**Módulo 7:** Técnicas de Relajación.

**Módulo 8:** Manejo de herramientas para presentaciones efectivas.

**Módulo 9:** La expresión corporal.

**Comunicación Asertiva**

(8 Horas)

 **Módulo 1:** Preparación personal

**Módulo 2:** Dinámica de las comunicaciones

**Módulo 3:** El mensaje y las preguntas clave

**Módulo 4:** El proceso y sus etapas

**Módulo 5:** La escucha atenta

**Módulo 6:** Fenómeno conversacional y la asertividad

**Módulo 7:** Comunicación asertiva

**Módulo 8:** Inteligencia emocional y liderazgo

**Módulo 9:** Barreras y facilitadores

**Módulo 10:** Técnicas y herramientas de soporte

**Módulo 11:** Desbloqueo y creatividad

**Oratoria Nivel Intermedio**

(8 Horas)

**Módulo 1:** Fonética y Fonología del Español, con uso particular del español de Venezuela.

**Módulo 2:** Intencionalidad, flexibilidad, articulación, ejercicios para la voz.

**Módulo 3:** Técnicas Narrativas Expresivas (Noticias, Poesía, Cuñas Publicitarias)

**Módulo 4:** Técnica de la Entrevista y Micro Programa.

**Módulo 5:** Técnicas de Improvisación.

**Módulo 6:** Ataque y defensa.

**Módulo 7:** Breve exposición del cursante

**Presentaciones Efectivas Audiovisuales**

(8 Horas)

**Módulo 1:** El proceso de comunicación mediante presentaciones.

**Módulo 2:** Los 5 pasos claves para una presentación efectiva.

**Módulo 3:** Análisis de la situación y de la audiencia.

**Módulo 4:** Determinación del mensaje principal.

**Módulo 5:** Diseño del esquema lógico y del guión (storyboard).

**Módulo 6:** Preparación de contenidos y apoyos visuales.

**Módulo 7:** Ensayos de la presentación.

**Módulo 8:** Preparación de la escena y los equipos.

**Módulo 9:** Realización de presentaciones.

**Módulo 10:** Atención a las preguntas e imprevistos.

**Módulo 11:** Evaluación y aprendizaje.

**Oratoria Nivel Avanzado**

(8 Horas)

**Módulo 1:** Práctica Oral.

**Módulo 2:** Herramientas para la persuasión

**Módulo 3:** La intención en el discurso.

**Módulo 4:** Interpretación Oral a partir de textos.

**Módulo 5:** El ejercicio de narrar una historia.

**Introducción al Coaching Ontológico**

(16 Horas)

 **Módulo 1:** Coaching ontológico.

**Módulo 2:** Características y su aplicación en función del desempeño.

**Módulo 3:** Las competencias del coaching.

**Módulo 4:** Distinciones ontológicas.

**Módulo 5:** Desempeño del coach.

**Módulo 6:** Dinámicas grupales.

**Liderazgo Personal y en Equipo**

(8 Horas)

 **Módulo 1:** Concepto y estilos de liderazgo.

**Módulo 2:** El proceso del liderazgo: definir la realidad, compartir una visión, armar el equipo, guiar el equipo, celebrar los logros.

**Módulo 3:** Liderazgo situacional.

**Módulo 4:** Concepto y tipos de equipos.

**Módulo 5:** Liderazgo y desarrollo de equipos efectivos

**Módulo 6:** Aprendizaje en equipo

**Negociación y Manejo de Conflictos**

(16 Horas)

**Módulo 1:** Autoconocimiento y Competencias para el Manejo de Conflictos

**Módulo 2:** Aspectos conceptuales del Manejo de Conflictos.

**Módulo 3:** Métodos Alternos de Resolución de Conflictos.

**Módulo 4:** Etapas de la Negociación y técnicas.

**Módulo 5:** El Manejo de situaciones ¿qué hacer cuando no se puede negociar?

**Inteligencia Emocional**

(16 Horas)

 **Módulo 1:** Inteligencia Emocional

1. ¿Qué es la Inteligencia Emocional?
2. Origen de la Inteligencia Emocional
3. El Modelo de Inteligencia Emocional de Mayer - Salovey – Caruso
4. El Concepto de Inteligencia Emocional del Dr. Reuven Bar On

**Módulo 2:** La Inteligencia y la Inteligencia Emocional

1. El cerebro emocional
2. Componentes de la Inteligencia Emocional
3. Programa de Entrenamiento
4. Autoconocimiento emocional
5. Autocontrol Emocional
6. Automotivación
7. Reconocimiento de emociones ajenas
8. Relaciones Interpersonales
9. Las expresiones emocionales y la interacción social
10. Aprendiendo a usar la Inteligencia Emocional
11. La Inteligencia Emocional en el trabajo
12. ¿Cómo influyen las emociones en el trabajo?
13. El otro lado de la eficiencia
14. Cómo la Inteligencia Emocional puede ayudar a enfrentar nuestras responsabilidades
15. Las diez causas principales del fracaso en el liderazgo
16. Inteligencia Emocional en la Salud
17. La Inteligencia Emocional y la pareja
18. Características difíciles de tolerar en la pareja

**La Oratoria Gerencial y La Imagen**

(8 Horas)

 **Módulo 1:** Dominio Personal

1. Comunicación corporal.
2. La vestimenta.
3. Emisión de la voz.
4. Porte y personalidad en la tribuna.
5. Diferentes estilos y sus efectos en el auditorio.
6. El moderador: función y control del auditorio.

**Módulo 2:** Imagen Personal

1. Marketing personal.
2. Premisas elementales de la imagen.
3. Ciclo de efectividad.
4. Fabricando una imagen.
5. La elaboración de planes de posicionamiento personal.
6. Protocolo e imagen personal.
7. Valuación y evaluación de las técnicas de marketing personal.
8. La venta de imagen personal en diferentes ámbitos.
9. Plan de comunicación personal.

**PNL en la Excelencia Profesional**

(16 Horas)

 **Módulo 1:** Aprovechamiento del Recurso PNL en función de la actividad docente

**Módulo 2:** Características de la formación utilizando PNL como herramienta práctica

**Módulo 3:** ¿Cómo diseñar el aprendizaje aplicando PNL?

**Módulo 4:** Habilidades en la presentación para que sea efectiva

**Módulo 5:** El autocontrol en la actividad docente.

**Redacción y Estilo**

(8 Horas)

 **Módulo 1:** Estructura del párrafo

**Módulo 2:** Signos de puntuación

**Módulo 3:** Ortotipografía actual

**Módulo 4:** ¿Cómo elaborar un texto a partir de ideas principales y secundarias?

**Módulo 5:** Estilo en la redacción.

**Módulo 6:** La ortografía.

**Lectura y Comprensión**

(8 Horas)

**Módulo 1:** Orígenes de la lectura veloz

**Módulo 2:** Importancia y aplicación de la lectura veloz

**Módulo 3:** Hábitos vs. Vicios de la lectura veloz

**Módulo 4:** Elementos externos e internos que favorecen la lectura veloz

**Módulo 5:** Ampliación del campo visual.

**Módulo 6:** Lectura comprensiva.

**Módulo 7:** Fórmulas para lectura veloz.

**RESUMEN DEL DIPLOMADO**

**Formas de Pago: Transferencias**

**Pagos en DÓLARES**

**Banco Intermediario:** *CITIBANK* de Nueva York

**Código ABA:** 021000089

**SWIFT:** CITIUS33

**Cuenta: N° 36006658** (*BANCOLOMBIA*)

**Pagos en PESOS COLOMBIANOS (COP)**

**Banco** *BANCOLOMBIA*

**Cuenta de Ahorro:** **N° 54080298971**

**A nombre de:** *Soluciones CODIT SAS*

**NIT** 901100997

**Información de Contacto**

***María Isabel Salas***

**CCO**

**E-mail:** maria.salas@codit.us

**Teléfonos:**

+58-212-750-7190

+58-212-750-7191

+57-320-901-0878

**Tipos de Pago**

**Financiado:**

* **Inscripción:** 50%
* **Mensualmente:** 10% (5 meses)

**De contado:**

* **10% de descuento**

**OBSERVACIONES**

1. Capacitación orientada a mayores de 18 años de edad.
2. Para la inscripción se requiere:
	1. Documento de Identidad
	2. Planilla de Datos
	3. Soporte de Pago (Particulares) O Carta de Compromiso de Pago (Empresas)
3. Al inscribirse, lo participantes recibirán el siguiente material:
	1. Cuaderno
	2. Bolígrafo
	3. Material de estudio digital
4. Una vez completados todos los módulos del diplomado y de haber aprobado satisfactoriamente todas las evaluaciones, los participantes recibirán:
	1. Certificado de participación
5. Las clases serán impartidas en la modalidad on line.
6. En el caso de los pagos a crédito: todos los participantes (empresas o particulares) deberán cancelar puntualmente los primeros cinco (5) días del mes a cursar, de lo contrario no podrán acceder a las aulas virtuales.
7. Son cien (100) cupos disponibles a nivel internacional.
8. No se hacen reembolsos de ningún tipo.