



2026

CURSO DE

Oratoria avanzada y entrenamiento de Speakers

**Prácticas avanzadas de exposición y
estructuración de discursos.**

(*) Como requisito general, los participantes deberán contar con estudios secundarios completos o encontrarse cursando los últimos años del nivel medio, garantizando así que dispongan de la formación básica necesaria para sostener procesos de aprendizaje en el marco de la educación continua universitaria, que requieren autonomía, reflexión crítica y aplicación práctica de los contenidos.



Duración: 50 horas. (27 horas sincrónicas y 23 horas asincrónicas).

Días y horarios:

Del 06 de junio al 15 de agosto de 2026

Sábados de 10.00 a 13.00 Hs.

(se alterna presencial y virtual) + actividad asincrónica.

[Ver calendario de encuentros.](#)

Modalidad: Semipresencial Sede Centro + actividad asincrónica.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$390.000.- o 2 cuotas de: \$230.000.-

Comunidad UAI*/ADEEPRA/VANEDUC:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$273.000.- o 2 cuotas de: \$161.000.-

Club La Nación/Clarín 365**:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$312.000.- o 2 cuotas de: \$184.000.-

(*) Suscriptores y/o familiares directos de los titulares de las credenciales.

(**) Alumnos, graduados, y/o familiares directos.

Dirigido a:

- Profesionales que deseen mejorar sus habilidades comunicativas.
- Estudiantes que necesiten desarrollar sus capacidades de exposición.
- Emprendedores y líderes que buscan impactar a sus audiencias.
- Cualquier persona interesada en mejorar su confianza al hablar en público.

Beneficios:

Al finalizar, contarás con las habilidades necesarias para hablar con confianza y claridad, adaptándote a diferentes contextos y audiencias.

Objetivos:

- Dominar las técnicas avanzadas de oratoria.
- Adquirir claridad y orden en el diseño de discursos.
- Mejorar la comunicación verbal y no verbal para transmitir mensajes claros.
- Estructurar discursos efectivos y adaptados a diferentes contextos.
- Conocer sobre recursos tecnológicos aplicados a la exposición.

Resultados de aprendizaje:

- Competencias Profesionales:
- Dominar las técnicas avanzadas de oratoria.
- Planificar y estructurar discursos en diversos entornos y formatos.
- Conocer herramientas y prácticas para el diseño de presentaciones.

Resultados esperados:

- Competencias Específicas:
- Dominar técnicas de expresión verbal y no verbal.
- Diseñar presentaciones orales con impacto visual y argumentativo.
- Adaptar el discurso a diferentes públicos y contextos.

Enfoque general:

Este curso está diseñado para que los participantes dominen la comunicación como una herramienta estratégica. Se abordarán técnicas de oratoria y storytelling aplicadas a la defensa de proyectos, la presentación de informes financieros, la negociación y el liderazgo de equipos.

En un mercado laboral donde la solidez técnica y el conocimiento analítico son la base, la capacidad de comunicar ideas de manera efectiva se convierte en el principal diferenciador para el crecimiento y el liderazgo.

En resumen, el curso busca cerrar la brecha entre el saber técnico y el saber influir, convirtiendo ideas complejas en mensajes claros, persuasivos y memorables que impulsen la acción y generen resultados tangibles.

Contenidos:

Módulo 1: El arte del Storytelling. El poder de las historias para conectar y persuadir. Estructura narrativas. Técnicas para generar empatía y engagement emocional. Taller de aplicación práctica.

Módulo 2: Metodologías de exposición avanzadas. El modelo TED/TEDx. El formato Ignite y PechaKucha. Pitch de ventas y exposición de proyectos. Adaptación del discurso a formatos dinámicos y creativos. Taller de aplicación práctica.

Módulo 3: Dominio de los recursos técnicos. Uso efectivo de micrófonos. Gestión del equipo audiovisual: proyectores, pantallas y software. Programas de streaming para presentaciones digitales. Plan de contingencia ante fallos técnicos. Taller de aplicación práctica.

Calendario de encuentros:

06/06/2026 - virtual
13/06/2026 - Presencial
27/06/2026 - Virtual
04/07/2026 - Presencial
11/07/2026 - Virtual
18/07/2026 - Presencial
25/07/2026 - Virtual
01/08/2026 – Presencial
08/08/2026 – Virtual
15/08/2026 – Presencial

Metodología:

La propuesta adopta un enfoque teórico-práctico diseñado para desarrollar competencias comunicativas de manera progresiva.

Se implementarán estrategias didácticas de simulación de escenarios reales (formato TED, pitch de ventas y entornos digitales de streaming) y análisis de casos de éxito.

La metodología prioriza el "aprender haciendo", incorporando el uso de recursos tecnológicos y audiovisuales para el autodiagnóstico, asegurando así una actualización de conocimientos flexible y directamente transferible a los desafíos del entorno laboral y profesional actual.

Evaluación:

La evaluación será continua y formativa. Para acreditar la diplomatura, los participantes deberán:

- Aprobar los talleres de aplicación práctica en cada módulo (100%).
- Realizar y aprobar una presentación de un discurso final integrador, aplicando las competencias adquiridas.

Bibliografía:

- Anderson, C. (2016). Charla TED: La guía oficial TED para hablar en público. Deusto.
- Duarte, N. (2011). Resonate: Present visual stories that transform audiences. John Wiley & Sons.
- Gallo, C. (2014). Hable como en TED: Nueve secretos para hablar en público de las mentes más brillantes del mundo. Gestión 2000.
- Klaff, O. (2011). Pitch Anything: An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal. McGraw-Hill.
- Pink, D. (2013). Vender es humano: La sorprendente verdad sobre cómo convencer a los demás. Gestión 2000.
- Salmon, C. (2008). Storytelling: La máquina de fabricar historias y formatear las mentes. Península.
- Sammons, M. (2020). The Virtual Presenter's Handbook. Publicación independiente.
- Studer, J. (2016). Oratoria: El arte de hablar, disuadir y convencer. El Drac.

Director:

Lic. Tomás Leonel Alvarez. Licenciado en Administración.

Tedx Speaker y especialista en proyectos de comunicación digital.

Desarrollador de contenidos de formación y capacitaciones para profesionales y empresas. Entre ellas, compañías como Banco Santander, Next U, Banco Ciudad, Fundación Banco Macro, Universidad Tecnológica Nacional de Buenos Aires, entre otras.

Escritor de 2 libros.

