



2026

DIPLOMATURA EN

Oratoria y Comunicación Efectiva

Herramientas para potenciar tu impacto personal y profesional.

(*) 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: 100 horas. (54 horas sincrónicas y 46 horas asincrónicas).

Días y horarios:

Del 16 de mayo al 19 de septiembre de 2026.

Sábados de 10.00 a 13.00 Hs.

(se alterna presencial y virtual) + actividad asincrónica.

[Ver calendario de encuentros.](#)

Modalidad: Seimpresencial + actividad asincrónica.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$710.000.- o 6 cuotas de: \$145.000.-

Comunidad UAI*/ADEEPRA/VANEDUC:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$497.000.- o 6 cuotas de: \$101.500.-

Club La Nación/Clarín 365**:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$397.600.- o 6 cuotas de: \$116.000.-

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

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

Dirigido a:

Profesionales de todas las áreas, emprendedores, docentes, estudiantes universitarios avanzados, y cualquier persona que desee mejorar su capacidad de comunicación para alcanzar sus objetivos.

Beneficios:

- Dominar el miedo escénico y proyectar confianza y credibilidad al hablar en público.
- Construir discursos y presentaciones de alto impacto, estructurados y persuasivos
- Mejorar las habilidades de liderazgo a través de una comunicación asertiva y empática.

Objetivos:

- Diseñar estrategias de comunicación oral y escrita adaptadas a diversos propósitos y audiencias.
- Aplicar técnicas de oratoria, expresión vocal y corporal para transmitir mensajes con claridad y convicción.
- Utilizar herramientas de la argumentación y la persuasión para defender ideas y lograr acuerdos.
- Desarrollar habilidades de escucha activa para mejorar la comunicación interpersonal y la gestión de conflictos.
- Gestionar eficazmente el miedo escénico y la ansiedad al hablar en público.

Resultados de aprendizaje:

- Comprender los modelos teóricos de la comunicación humana, la persuasión y la construcción del discurso
- Diseñar y estructurar presentaciones y discursos efectivos para diferentes audiencias y contextos
- Fomentar la autenticidad, la autoconfianza y la conexión con la audiencia
- Construir argumentos sólidos, refutar objeciones y utilizar narrativas para inspirar y movilizar a la acción
- Promover la escucha activa, el pensamiento crítico y la apertura al diálogo.

Resultados esperados:

- Diseñar presentaciones efectivas adaptadas a diferentes audiencias y contextos profesionales
- Aplicar técnicas de control vocal y lenguaje no verbal para comunicar con seguridad y convicción
- Estructurar argumentos persuasivos utilizando modelos retóricos y storytelling en sus discursos
- Gestionar el miedo escénico y la ansiedad antes y durante una presentación en público
- Proporcionar y recibir feedback constructivo para la mejora continua de las habilidades comunicacionales.

Enfoque general:

La diplomatura ofrece un entrenamiento integral y práctico para dominar el arte de la comunicación efectiva. A través de un enfoque basado en competencias, los participantes desarrollarán habilidades para construir discursos persuasivos, manejar el lenguaje no verbal, superar el miedo escénico y adaptar su mensaje a diferentes audiencias y formatos.

Se busca transformar la manera en que los participantes se comunican, brindándoles herramientas de aplicación inmediata para potenciar su liderazgo e influencia en el ámbito profesional y personal.

Contenidos:

Módulo 1: Fundamentos de la oratoria. Elementos clave de la comunicación oral. Tipos de discursos y audiencias. Causas y soluciones del temor a hablar en público. Taller de aplicación práctica.

Módulo 2: Estructura del discurso. Cómo organizar ideas con claridad y lógica. Introducción, desarrollo y cierre efectivos. Recursos retóricos para reforzar el mensaje. Taller de aplicación práctica.

Módulo 3: Recursos visuales y presentaciones. Diseño de presentaciones visuales efectivas. Principios de diseño para mejorar el impacto visual. Evitar errores comunes en presentaciones. Taller de aplicación práctica.

Módulo 4: 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 5: 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 6: 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.

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.

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.

Calendario de encuentros:

- 16/05/2026 – Presencial
- 23/05/2026 – Virtual
- 30/05/2026 – Presencial
- 06/06/2026 – Virtual
- 13/06/2026 – Presencial
- 20/06/2026 – Virtual
- 27/06/2026 – Presencial
- 04/07/2026 – Virtual
- 11/07/2026 – Feriado (Puente con fines turísticos)
- 18/07/2026 – Presencial
- 25/07/2026 – Virtual
- 01/08/2026 – Presencial
- 08/08/2026 – Virtual
- 15/08/2026 – Presencial
- 22/08/2026 – Virtual
- 29/08/2026 – Presencial
- 05/09/2026 – Virtual
- 12/09/2026 – Presencial
- 19/09/2026 – Virtual

Bibliografía:

Anderson, C. (2016). Charla TED: La guía oficial TED para hablar en público. Deusto.

Carnegie, D. (2010). Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios. Edhasa.

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.

Reynolds, G. (2010). Presentación Zen: Ideas sencillas para el diseño de presentaciones. Pearson Educación.

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.

