

Desarrollo
profesional y personal

15 créditos

Curso académico 2020-2021

Teatralízate: Técnicas Teatrales Aplicadas a la Venta

del 2 de diciembre de 2020 al 1 de julio de 2021

DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL

Características: prácticas y visitas, material multimedia, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Economía Aplicada y Estadística

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

Curso 2020/2021

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional (*) y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

(*) En los cursos que se ofertan en Enseñanza Abierta que en su denominación contengan la especificación de (ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL), la superación del curso se acreditará mediante un "Certificado de Actualización Profesional" (Reunión del Consejo de Gobierno de la UNED, celebrada el día dieciséis de diciembre de dos mil catorce, por la que se aprueba la implantación de cursos para cubrir la formación profesional y empresarial con la denominación de Certificado de Actualización Profesional).

Destinatarios

No hay requisitos previos necesarios.

El curso está especialmente recomendado para empresarios, emprendedores, profesionales y equipos de ventas. A personas que estén en proceso de incorporarse al mercado laboral. A quienes quieran mejorar sus habilidades comunicativas y aumentar su eficacia comercial. También a profesionales que realicen habitualmente presentaciones en público y/o reuniones comerciales.

1. Presentación y objetivos

El **potencial expresivo** del ser humano es muy grande. Dispone de numerosos recursos infrautilizados y que podría aplicar en su vida profesional y personal.

Podemos desarrollar numerosas **habilidades de comunicación** con ayuda del teatro. Las técnicas de interpretación teatral proporcionan valiosos instrumentos para este aprendizaje.

Con este curso conseguimos *teatralizar situaciones y personas* utilizando **técnicas de formación de actores**. También empleamos **técnicas de marketing y ventas**.

En el curso enseñamos los recursos expresivos que permiten **descubrir un enorme potencial de expresividad, persuasión y comunicación**.

El curso está especialmente recomendado para empresarios, emprendedores, profesionales y equipos de ventas. A personas que estén en proceso de incorporarse al mercado laboral. A quienes quieran mejorar sus habilidades comunicativas y aumentar su eficacia comercial. También a profesionales que realicen habitualmente **presentaciones en público** y/o reuniones comerciales.

OBJETIVOS:

Desarrollar el poder comunicativo de la voz y del cuerpo para crear un mayor impacto y atención en el receptor.

Aumentar la autoconfianza y la empatía.

"Dar vida" a cualquier escena profesional, incluso al guion más inexpressivo o aburrido.

Crear una conexión emocional con los clientes que ayude a cerrar ventas.

Contar historias con expresividad y eficacia: Elevator Pitch, Story Telling.

Mejorar los recursos expresivos. A través de ejercicios, técnicas teatrales y ensayos,

Realizar reuniones y presentaciones comerciales expresivas, convincentes y efectivas. También mejoran sus habilidades interpretativas de venta, aumentan su capacidad de improvisación.

Conseguir mejores resultados de ventas a través de la aplicación de una metodología muy práctica basada en mejorar la capacidad de comunicación de los alumnos. Se trata de aprender a mejorar: **¿cómo vender?** y **¿qué mensaje?** utilizar en diferentes situaciones de un proceso de venta (Sales Approach, reunión, llamadas, etc.).

Mejorar el contenido de las presentaciones. Los alumnos aprenden a diseñar presentaciones eficaces y memorables. También a priorizar mensajes en sus presentaciones y a definir el contenido más convincente para cada tipo de cliente/público y tiempo disponible.

Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Página web](#)

2. Contenidos

MÓDULO 1: COMUNICACIÓN NO VERBAL1. El movimiento y la quietud: su valor expresivo.

2. La mirada: lo que cuentan los ojos, párpados y cejas.
3. Las manos y los hombros: mostrarnos.
4. La postura y la posición del cuerpo: relacionarnos.
5. La amplitud de los gestos y su adecuación al contexto.
6. El ritmo corporal: la sincronía.
7. Comunicarnos a través del tacto: la háptica.
8. Interacciones no verbales entre nuestro espacio individual y social: la proxemia.
9. La posición adecuada en cada espacio: opciones cuando estamos de pie o sentados, en un espacio diáfano o amueblado.
10. La proyección de nuestros gestos para mejorar la comunicación.
11. La escucha activa con el cuerpo.

MÓDULO 2: COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE HABLADO

12. Emplear palabras que suman: destacar lo positivo.
13. Expresiones que es mejor evitar: descalificar, negar o dar rodeos.
14. Palabras que atraen, crean expectación y emocionan.
15. Modos de iniciar una presentación que despierte interés.
16. El mensaje principal que quieres que permanezca.
17. Modos de cerrar una presentación.

MÓDULO 3: LAS CUALIDADES DE LA VOZ: EL PARALENGUAJE

18. La intensidad: modular el volumen.
19. La tesitura: matizar nuestros graves y agudos.
20. El ritmo: adecuar la velocidad de lo que hablamos.

MÓDULO 4: EL MENSAJE EN LA COMUNICACIÓN

21. La venta. Introducción y técnicas básicas de venta.
22. Definición de los objetivos de la comunicación.
23. Target: a quién nos dirigimos. Segmentación del mensaje/cliente/aforo.
24. El guion. Story Telling.
25. Planificación de la comunicación.
26. Argumentos de la venta: Mensaje principal y secundario.
27. Medición y validación de resultados.
28. Técnicas de dinamización y efectividad.

MÓDULO 5: PRODUCCIÓN Y EDICIÓN DE VÍDEO DIGITAL

29. Conceptos básicos.
30. Guión.
31. Producción, sobre base de grabación con teléfono móvil.
32. Edición. Audio, vídeo, efectos.

MÓDULO 6: APLICACIONES PRÁCTICAS. CONTENIDO Y MODO DE COMUNICARLO

33. Qué es y cómo hacer un video curriculum.
34. Qué es y cómo hacer un Elevator Pitch.
35. Qué es y cómo hacer un History telling.
36. Cómo comunicar una presentación en la que empleamos un Power Point o vídeo.
37. Cómo sacar el máximo partido en un Networking.
38. Cómo crear un vídeo de ventas.
39. Cómo crear un vídeo de promoción.
40. Otros formatos.

3. Metodología y actividades

El curso tiene un componente muy práctico y está basado en video-tutoriales que son representados por los tutores del curso, escenificando gran parte de los contenidos. A su vez, los alumnos pueden enviar sus vídeos como ejercicio práctico para ser valorados por los tutores.

Es un curso didáctico, riguroso, dinámico, variado y entretenido. Ofrecemos actividades y casos concretos para poner en práctica y aplicar al terminar cada tema, y que sirvan de motivación y estímulo.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

El curso tiene un componente muy práctico y está basado en video- tutoriales que son representados por los tutores del curso, escenificando gran parte de los contenidos, también se facilitarán documentos en pdf así como artículos relacionados y una guía didáctica.

5. Atención al estudiante

Prof. Dña Cristina Sánchez Figueroa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED

Lunes de 10:00 a 13:00 horas

Dpto. Economía Aplicada y Estadística

Paseo senda del Rey 11.

Despacho 1,22

28040 Madrid

e-mail: csanchez@cee.uned.es

6. Criterios de evaluación y calificación

Evaluación:

- **Parcial:** Al final de cada módulo se realizará una prueba de conocimiento y competencias adquiridas. Podrá ser un cuestionario tipo test, la elaboración de un trabajo/ejercicio, o bien la grabación de un video.
- **Final:** Al final de curso se solicitará la realización de un ejercicio que consistirá en la grabación de un vídeo de ventas (personal o profesional) y la redacción de un documento Master que detalle el proceso de generación del vídeo: Objetivos, target, contenido, etc.

7. Duración y dedicación

El curso tendrá una duración de 7 meses con una dedicación de 3 a 5 horas semanales.

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

SANCHEZ FIGUEROA, MARIA CRISTINA

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

CORTIÑAS VAZQUEZ, PEDRO GONZALO

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

LOZANO BARRERO, ÁNGEL

Colaborador - Externo

TONDA MENA, FRANCISCO JAVIER

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 600,00 €.

Precio del material: 150,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

10.2 Incentivos

Son Ayudas que se concederán a propuesta voluntaria de los directores de los cursos, que son los que más conocen a su alumnado, y se detraerán del crédito disponible para el curso.

Su concesión no anula el porcentaje de los ingresos de matrícula que se destina a ayudas al estudio en esta actividad.

En todo caso, el porcentaje que se va a incentivar será exclusivamente el que corresponda al precio de matrícula (en ningún caso al precio del material necesario para el seguimiento del curso).

Los incentivos a la matrícula aprobados para este curso académico son los siguientes:

- **Dado el carácter transversal del curso tendrán descuento todos los alumnos antiguos de la UNED (Graduados, Licenciados, Ingenieros) que tengan como objetivo el mejorar sus dotes de comunicación..**

Descuento aplicado: 10%.

- Grupos que vengan de entidades que matriculen cinco miembros o más.

Descuento aplicado: 10%.

11. Matriculación

Del 7 de septiembre al 30 de noviembre de 2020.

Información de matrícula:

Fundación UNED

C/ Guzmán el Bueno, 133 - Edificio Germania, 1ª planta

28003 - Madrid

Teléfonos: +34 913867275 / 1592

Correo electrónico: lvillacorta@fundacion.uned.es

<http://www.fundacion.uned.es>

12. Responsable administrativo

Negociado de Títulos Propios.