



CURSO | CÓDIGO 26_258

Taller de Oratoria y comunicación no verbal. Comunicar par influir (20 horas)

Del 4 al 25 de noviembre de 2026 | Miércoles de 15:30 a 20:30 horas

475 € * (Bonificable 54%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Dotar de las herramientas básicas necesarias en oratoria para solventar situaciones en las que se deba hablar en público.
- Mejorar la comunicación no verbal.
- Elaboración de discursos y puestas en escena.
- Improvisación ante preguntas incómodas o momentos en blanco.

DESTINATARIOS

Profesionales, responsables de equipo, directivos, comerciales y cualquier persona que necesite comunicar con mayor seguridad, claridad e influencia en contextos laborales. Especialmente útil para personas que realizan reuniones, presentaciones, negociaciones, intervenciones públicas o conversaciones de alto impacto.

DOCENTE

Ramón Fuertes

Graduado en Comunicación, Formador y Coach Empresarial especializado en liderazgo, comunicación e influencia en organizaciones. Formado en Coaching Co-Activo, ORSC y Máster en Psicología Positiva Aplicada (MAPPA). Cuenta con más de 25 años de experiencia en atención al cliente, liderazgo de equipos y formación en comunicación, ventas y bienestar organizacional.



CURSO | CÓDIGO 26_258

Taller de Oratoria y comunicación no verbal. Comunicar par influir (20 horas)

PROGRAMA

1 • Autoliderazgo y presencia

- Gestión del diálogo interno y bloqueos emocionales.
- El mapa emocional del orador.
- Presencia escénica y entrada al escenario.
- Cómo empezar y cerrar con impacto.
- Roleplay: Elevator Pitch y Presentación.

2 • El instrumento

- Voz, ritmo, pausas y silencio.
- Comunicación no verbal y liderazgo.
- Cómo intervenir con claridad en reuniones.
- Gestión de preguntas difíciles y presión.
- Roleplay: Reunión de comité y rueda de prensa.

3 • El impacto

- Presencia, flow y autoridad tranquila.
- Comunicación en conversaciones difíciles.
- Negociación bajo presión.
- Escucha activa visible.
- Roleplay: conversación difícil, discurso y negociación.

4 – Escenarios reales de comunicación