



VICERRECTORADO DE ESTUDIOS  
ESTUDIOS PROPIOS

**12419 - II CURSO AVANZADO DE COMUNICACIÓN ORAL Y  
PRESENTACIONES EFICACES**  
(II Edición)

**Área de conocimiento**

---

- Ciencias Sociales y Jurídicas

**Áreas vinculadas a la actividad**

---

- Ciencias Sociales y Jurídicas

**Promotores UMU de la actividad**

---

- SERVICIO DE FORMACIÓN PERMANENTE

**Datos básicos**

---

**Créditos**

3.5 ects

**Horas por ECTS**

25 horas

**CRAU**

1 créditos CRAU

**Nº de ediciones consecutivas**

2ª Edición de la actividad 11494

**Porcentaje Presencialidad**

18.29 %

**Teléfonos de contacto**

868883818

**Email de contacto**

ceee@um.es

**Lugar de celebración**

Facultad de Economía y Empresa.  
Campus de Espinardo

**Justificación del estudio propio, para publicidad**

---

La habilidad en expresar una idea es tan importante como la idea misma. Lo dijo Aristóteles hace más de dos mil años, pero el concepto sigue siendo tan vigente ahora como entonces.

La Oratoria, o la capacidad de mover a otros a través de nuestro discurso, es una herramienta básica para sobrevivir en el mundo profesional: desde que nos presentamos a una entrevista de trabajo, hasta que tenemos que vender nuestra idea a un grupo de inversores, o motivar a nuestro equipo. Y sin embargo, la Oratoria (y las habilidades comunicativas en general) sigue siendo la gran olvidada de los programas educativos en España. En otros países, como EEUU, el



### ***Justificación del estudio propio, para publicidad***

---

arte de hablar en público (public speaking) no sólo forma parte de los programas educativos obligatorios, sino que se considera una de las partes más importantes del currículo escolar. Son conscientes de que, por muchos conocimientos que un alumno acumule, no podrá ser un buen profesional si después no consigue transmitirlos de forma efectiva.

En España, ya desde secundaria, la mayoría de alumnos son incapaces de poner en alto sus ideas, de defenderlas delante de un auditorio por pequeño que este sea.. y la cosa no cambia en las universidades. Los alumnos evitan tener que exponerse, hasta que llega el momento de tener que presentar un trabajo fin de carrera ante un tribunal. Entonces, aparecen todas las carencias acumuladas hasta ese momento con el resultado de que un alumno brillante puede no resultarlo tanto. El problema se hace extensivo después, ya en la vida profesional.

Decía el abogado y gurú empresarial Peter Drucker que al menos el 60% de los problemas de una empresa son consecuencia de una mala comunicación. Se trata de un dato global, pero si nos centramos en España, la cifra puede llegar a ser incluso mayor, ya que según un informe Observatorio de Innovación en el Empleo (OIE), promovido por Adecco ([http://www.adecco.es/\\_data/NotasPrensa/pdf/637.pdf](http://www.adecco.es/_data/NotasPrensa/pdf/637.pdf)) el 75% de la población sufre miedo a hablar en público.

A este miedo a hablar en público hay que añadir, además, la escasa preparación de nuestros profesionales para estructurar de forma clara y concisa sus discursos. Sobre todo cuando hablamos de materias económicas o empresariales, las presentaciones o conferencias suelen convertirse en un recital de números y estadísticas que difícilmente llegan a motivar a la audiencia.

Que los estudiantes y profesionales aprendan, primero a argumentar sus ideas de forma comunicativamente eficaz, y a transmitir las después haciendo buen uso de sus herramientas de comunicación no verbal, es un camino básico de cara a poder defender sus tesis o proyectos y a abrirse camino en un entorno profesional cada día más árido y competitivo.

Las competencias comunicativas son la llave hacia la excelencia profesional y por eso, invertir en ellas es un acierto.

Nuestro Centro de Estudios viene ofreciendo de forma continuada con cursos de oratoria desde 2017 y, tras haber comprobado el interés y motivación de los estudiantes hacia esta materia, nos proponemos ahora continuar el camino, con aquellos que lo deseen, para seguir profundizando desde una perspectiva ahora, más específica si cabe, centrándonos en los pormenores del discurso tanto desde su planteamiento como desde su puesta en escena. Incidiremos más en las claves persuasivas del mensaje, en el enfoque y la distribución de la información, para dar paso a una exposición libre de miedos y presiones, que pueda suponer un disfrute en sí misma.

### ***Procedimiento de consulta interno y externo***

---

La Oratoria, o el arte de hablar con elocuencia, es una disciplina que se viene estudiando desde hace más de dos mil años. Lisias, Sócrates o Artístoteles (padre de la Retórica) fueron algunos de los pioneros de esta disciplina, encargándose de darle la entidad que merecía. Aunque fue el hispano Marco Fabio Quintiliano, en torno al año 90, quien produjo la obra más importante de la oratoria clásica con su *De institutione oratoria*.

Centrada en el principio de mejorar la elocuencia de aquellos que se dedicaban a los ámbitos político o judicial, la Oratoria se ha expandido en nuestros días a todos los ámbitos, siendo considerada como una habilidad básica para el desarrollo personal y profesional.

Nos comunicamos con un fin, y ese fin pasa, en la inmensa mayoría de los casos, por persuadir para conseguir un fin (K. Spang). Por eso, tal y como lo entendía Aristóteles, para llegar a la persuasión, debemos ser capaces de activar los distintos mecanismos que conforman la oratoria: desde la concepción y construcción del mensaje hasta su puesta en escena. Mecanismos que forman parte de nuestros lenguajes verbal, paraverbal y corporal.

Actualmente, disciplinas como la neurociencia han irrumpido con fuerza en el campo del arte de



### **Procedimiento de consulta interno y externo**

---

hablar con elocuencia, y disponemos de mucha información para lograr una comunicación oral más efectiva. Gracias a la neurología sabemos lo que los griegos sólo intuían, que a la persuasión se llega a través de la emoción (D. Kahneman, P. Bermejo), y no de la razón. Esto nos ha ayudado a descifrar los patrones utilizados por los grandes oradores y por las empresas o marcas más influyentes (S. Sineck, C. Gallo) y encontrar nuevas estructuras con las que elaborar nuestros discursos. Aunque no todas han sido nuevas. La neurociencia también ha puesto de relieve que un arte tan antiguo como el de contar historias (llamado ahora Storytelling) es uno de los caminos más fáciles y seguros para llegar a la comunicación efectiva (P. Guber, S. Denning, A. Simmons).

La ciencia está también siendo una gran aliada en el campo del lenguaje corporal (A. Pease). Ahora sabemos que las posturas que adoptamos influyen directamente en nuestro estado de ánimo, y pueden contribuir a que nos sintamos más seguros o inseguros durante una intervención pública. Según el estudio llevado a cabo por la doctora Amy Cudy en el año 2012, las personas que adoptan gestos de poder durante dos minutos aumentan un 19% sus niveles de testosterona de forma inmediata. Es un hecho que tiene una enorme aplicación de cara a desarrollar las aptitudes oratorias.

En definitiva, son muchos los aspectos que el orador debe tener en cuenta para presentarse ante su audiencia y componer una presentación eficaz (G. Álvarez) y, hoy en día, no solo el buen hacer, también la ciencia, nos indica el camino.

#### **BIBLIOGRAFÍA:**

Aristóteles. (s.IV ac). La Retórica. Quintiliano.( c. 95 dc). Institutio oratoria. Hall, E (1959). La dimensión oculta. Davis, F (1976). La comunicación no verbal. Sineck, S (2009). La clave es el porqué. Denning, S (2004), La estrategia de la ardilla. Simmons, A (2001) The Story Factor. Spang, K (2005) Persuasion. Pease, A. (2006) El lenguaje del cuerpo. Núñez, A. (2007). Será mejor que lo cuentes. Guber, P. (2010). Storytelling para el éxito. Kahneman, D (2011). Pensar rápido, pensar despacio. Álvarez Marañón, G (2012) El arte de presentar. Gallo, C (2014). Hable como en TED. Bermejo, P (2015). Quiero tu voto.

### **Número de alumnos en la actividad**

---

#### **Número mínimo previsto**

10 alumnos

#### **Número Máximo Admisible**

10 alumnos

### **Requisitos Específicos de acceso**

---

No hay requisitos específicos de acceso

### **Páginas web de la actividad**

---

- Centro de Estudios Económicos y Empresariales (<http://www.um.es/ceee>)
- N (<http://aulavirtual.um.es>)



### ***Páginas web de la actividad***

---

- Raquel Aullón (<http://www.raquelauillon.com>)

### ***Lugar de presentación de la documentación solicitada al alumno***

---

ceee@um.es

### ***Fechas destacadas a la actividad***

---

#### ***Periodo Lectivo***

del 01/10/2020 al 22/10/2020

#### ***Periodo académico***

del 01/10/2020 al 31/10/2020

#### ***Periodo previsto de matrícula***

del 15/07/2020 al 25/09/2020

#### ***Periodo previsto de solicitud de beca***

del 15/07/2020 al 25/09/2020

### ***Competencias generales***

---

- CG1 - Sensibilizar y concienciar sobre la importancia de la comunicación efectiva en los procesos sociales, ya sean de índole personal o profesional, y de las consecuencias que su carencia supone
- CG2 - Ser capaz de expresarse correctamente
- CG3 - Ser capaz de proyectar los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridos para promover una determinada actividad o alcanzar un fin determinado
- CG4 - Adquirir técnicas narrativas
- CG5 - Superar el miedo escénico
- CG6 - Entrenar habilidades oratorias en distintas situaciones y con materias complejas
- CG7 - Desarrollar la capacidad de relacionarse con otras personas (empatía) a través de la comunicación oral
- CG8 - Desarrollar la creatividad
- CG9 - Desarrollar la persuasión

### ***Competencias específicas***

---

- CE1 - Discernir entre los diferentes lenguajes que entran en juego durante la comunicación oral
- CE2 - Conocer la estructura narrativa clásica
- CE3 - Profundizar en la técnica Storytelling: mi relato personal
- CE4 - Ser conscientes del lenguaje corporal y de su significado en el juego de la comunicación. Conocer los gestos, posturas y expresiones faciales que intervienen en cada situación. Presencia escénica
- CE5 - Asimilar la importancia de la audiencia como paso previo a la creación del mensaje. Enfoque según objetivo



### Competencias específicas

- CE6 - Técnicas de relajación y concentración escénica
- CE7 - Manejar los elementos claves del mensaje persuasivo
- CE8 - Adquirir pautas para dar forma a las ideas. Esquemas narrativos
- CE9 - Conocer los distintos elementos que forman parte de la voz y cómo estos influyen en la efectividad de nuestro mensaje
- CE10 - Manejar la respiración como elemento indispensable del habla
- CE11 - Dominar los tiempos de una exposición
- CE12 - Dominar la puesta en escena con medios técnicos
- CE13 - Adquirir técnicas de lectura avanzadas

### Materias y Dedicación

- **MA1 - Los pilares del orador: actitud y formación**  
(obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
<b>ECTS</b>	0.8	0.8	0	0	0	0	0	0
<b>Grupos</b>		1	0	0	0	0	0	0
<b>Nº alumnos grupo</b>		10	0	0	0	0	0	0
<b>Horas de Trabajo</b>	20	20	0	0	0	0	0	0
<b>Presencialidad (horas)</b>	4	4	0	0	0	0	0	0
<b>AULLON GARCIA, RAQUEL</b> (rkel.aullon@gmail.com)	3	3	0	0	0	0	0	0
<b>SOTO PACHECO, GLORIA MARIA</b> (gsoto@um.es)	0.5	0.5	0	0	0	0	0	0
<b>PUIGSERVER PEÑALVER, MARIA CARMEN</b> (mcpuig@um.es)	0.5	0.5	0	0	0	0	0	0
<b>Totales</b>	4	4	0	0	0	0	0	0

#### Objetivos Formativos

*Recapitular y profundizar en las bases del orador que se trabajaron durante la edición básica del curso, para establecer un punto de partida común a todos los participantes.*

#### Contenidos Formativos

1. ¿Quién dijo miedo?  
- Nervios  
- Técnicas de control
2. Una cuestión de actitud  
- Trabajando la humildad, naturalidad y pasión
3. El ABC del discurso persuasivo  
- Entendible, memorable y emotivo
4. Emoción y razón: equilibrando las fuerzas
5. Lectura expresiva avanzada
6. Lectura anticipatoria



## Materias y Dedicación

### Metodología docente

*Exposición teórica (1/2 hora). Entrenamiento de ejercicios prácticos y técnicas (3 horas). Contestación a preguntas y dudas de alumnos, debate en grupo y feed-back sobre resultado de aplicación de las técnicas (1/2 hora).*

### Sistema de Evaluación

*Mediante observación sobre el manejo de las técnicas aprendidas en la realización y repetición de los ejercicios prácticos. Mediante la participación activa y el feedback en los distintos procesos*

### Competencias que cubre

*CE5, CE7, CE1, CE8, CE13, CG2, CG3, CG1, CG7, CG9*

#### o MA2 - Lenguaje verbal 2: la forma del discurso

*(obligatoria)*

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
<b>ECTS</b>	0.8	0.8	0	0	0	0	0	0
<b>Grupos</b>		1	0	0	0	0	0	0
<b>Nº alumnos grupo</b>		10	0	0	0	0	0	0
<b>Horas de Trabajo</b>	20	20	0	0	0	0	0	0
<b>Presencialidad (horas)</b>	4	4	0	0	0	0	0	0
<b>AULLON GARCIA, RAQUEL</b> <small>(rkel.aullon@gmail.com)</small>	4	4	0	0	0	0	0	0
<b>Totales</b>	4	4	0	0	0	0	0	0

### Objetivos Formativos

*Establecer las distintas etapas que intervienen en la formación de un discurso, desde la concepción de la idea hasta su redacción final. Poner de relieve la importancia del primer minuto y el último dentro del discurso, y conocer cuáles son las mejores técnicas para desarrollarlo.*

### Contenidos Formativos

1. Dominar el primer minuto
  - Técnica narrativa
  - Técnica escénica
2. Forma del discurso
  - Qué
  - A quién
  - Para qué
3. Desarrollo del esquema
4. Introducción, desarrollo y conclusión



## Materias y Dedicación

- 5. Primer borrador y correcciones
- 6. Puesta en escena del discurso
  - ¿Leer o no leer?
  - Notas y apoyos
  - Recursos escénicos: visuales y creativos

### Metodología docente

Exposición teórica (1/2 hora). Entrenamiento de ejercicios prácticos y técnicas (3 hora). Contestación a preguntas y dudas de alumnos, debate en grupo y feed-back sobre resultado de aplicación de las técnicas (1/2 hora).

### Sistema de Evaluación

Mediante observación sobre el manejo de las técnicas aprendidas en la realización y repetición de los ejercicios prácticos. Mediante la participación activa y el feedback en los distintos procesos

### Competencias que cubre

CE2, CE7, CE8, CE11, CE12, CG2, CG3, CG4, CG1, CG6, CG7, CG8, CG9

#### o MA3 - Storytelling 2

(obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
ECTS	0.8	0.8	0	0	0	0	0	0
Grupos		1	0	0	0	0	0	0
Nº alumnos grupo		10	0	0	0	0	0	0
Horas de Trabajo	20	20	0	0	0	0	0	0
Presencialidad (horas)	4	4	0	0	0	0	0	0
AULLON GARCIA, RAQUEL (rkel.aullon@gmail.com)	4	4	0	0	0	0	0	0
<b>Totales</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### Objetivos Formativos

Profundizar en la técnica del Storytelling para poder incorporarla a las intervenciones orales ya sea en el entorno profesional, académico o en el personal.

### Contenidos Formativos

La historia que soy: un relato personal  
Elementos de las historias: historias que funcionan e historias que no  
Historias que hacen marca  
Puesta en escena de la historia: lenguaje no verbal



## Materias y Dedicación

### Metodología docente

*Exposición teórica (1 hora). Entrenamiento de ejercicios prácticos y técnicas (2.5 horas). Contestación a preguntas y dudas de alumnos, debate en grupo y feed-back sobre resultado de aplicación de las técnicas (1/2 hora).*

### Sistema de Evaluación

*Mediante observación sobre el manejo de las técnicas aprendidas en la realización y repetición de los ejercicios prácticos. Mediante la participación activa y el feedback en los distintos procesos*

### Competencias que cubre

CE3, CG2, CG3, CG4, CG1, CG6, CG7, CG8, CG9

#### o MA4 - Puesta en escena del discurso (obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
<b>ECTS</b>	1.1	1.1	0	0	0	0	0	0
<b>Grupos</b>		1	0	0	0	0	0	0
<b>Nº alumnos grupo</b>		10	0	0	0	0	0	0
<b>Horas de Trabajo</b>	27.5	27.5	0	0	0	0	0	0
<b>Presencialidad (horas)</b>	4	4	0	0	0	0	0	0
<b>AULLON GARCIA, RAQUEL</b> (rkel.aullon@gmail.com)	4	4	0	0	0	0	0	0
<b>Totales</b>	4	4	0	0	0	0	0	0

### Objetivos Formativos

*Adquirir seguridad en uno mismo para poder realizar una intervención más o menos larga transmitiendo confianza y tranquilidad. Ser capaces de vencer el miedo y exponer las ideas con claridad.*

### Contenidos Formativos

1. Técnicas de relajación y desinhibición
2. Técnicas de respiración
3. El orador y el auditorio
  - Actitud: generando rapport
  - Comunicar es dialogar
  - Resolución de conflictos
4. Exposiciones finales

### Metodología docente

*Exposición teórica (1/2 hora). Entrenamiento de ejercicios prácticos y técnicas (3 hora). Contestación a preguntas y dudas de alumnos, debate en grupo y feed-back sobre*





### **Materias y Dedicación**

---

resultado de aplicación de las técnicas (1/2 hora).

#### Sistema de Evaluación

Mediante observación sobre el manejo de las técnicas aprendidas en la realización y repetición de los ejercicios prácticos. Mediante la participación activa y el feedback en los distintos procesos. Mediante la realización de un discurso final en el que se pondrá en valor todo lo aprendido

#### Competencias que cubre

CE4, CE6, CE9, CE10, CE11, CE12, CG2, CG3, CG1, CG5, CG7, CG8

### **Calendario y Horarios**

---

- **MA1 - Los pilares del orador: actitud y formación**  
(0.8 ECTS - Presencialidad: 4h - 20%)  
del 1 de Octubre de 2020 al 7 de Octubre de 2020 (7 días naturales / 6 días hábiles)  
Horario: Jueves 1 de octubre de 16:00 a 20:00 hrs.
- **MA2 - Lenguaje verbal 2: la forma del discurso**  
(0.8 ECTS - Presencialidad: 4h - 20%)  
del 8 de Octubre de 2020 al 14 de Octubre de 2020 (7 días naturales / 5 días hábiles)  
Horario: Jueves 8 de octubre de 16:00 a 20:00 hrs.
- **MA3 - Storytelling 2**  
(0.8 ECTS - Presencialidad: 4h - 20%)  
del 15 de Octubre de 2020 al 18 de Octubre de 2020 (4 días naturales / 3 días hábiles)  
Horario: Jueves 15 de octubre de 16:00 a 20:00 hrs
- **MA4 - Puesta en escena del discurso**  
(1.1 ECTS - Presencialidad: 4h - 14.55%)  
del 19 de Octubre de 2020 al 22 de Octubre de 2020 (4 días naturales / 4 días hábiles)  
Horario: Jueves 22 de octubre de 16:00 a 20:00 hrs.

### **Consideraciones Generales y/o Excepcionales sobre el Horario**

---

Los módulos que componen el curso se recogen en materias teóricas y prácticas de especialización, establecidas en el siguiente horario:

- Jueves de 16:00 a 20:00 horas.

Dentro de las fechas de realización, las prácticas se expondrán semanalmente

### **Propuesta de Calendario de Exámenes y Actas**

---



### Propuesta de Calendario de Exámenes y Actas

---

- ¿La actividad se puede superar durante los periodos comprendidos en el calendario de las materias? Sí
- ¿La actividad generará Actas con calificaciones? Sí

### Periodos de Exámenes

---

- **Primera convocatoria global**  
del 30 de Abril de 2020 al 21 de Mayo de 2020 (22 días naturales / 18 días hábiles)

### Infraestructuras y espacios

---

El Centro de Estudios Económicos y Empresariales solicitará a la Facultad de Economía y Empresa el uso de un aula para la celebración del curso

### Medios materiales y servicios

---

Ninguno adicional

### Contenidos educativos

---

A los alumnos se les facilitará todo el contenido teórico y práctico del curso mediante archivos pdf, los cuales podrán descargar desde cualquier terminal de ordenador desde el Aula virtual UMU.

### Plataforma de aprendizaje y GESTIÓN

---

¿La Actividad utilizará una plataforma de aprendizaje? Sí  
<http://aulavirtual.um.es>

*La plataforma de Aula Virtual se usará para facilitar a los alumnos el material y casos prácticos para el correcto funcionamiento del curso.*

### Resultados Previstos

---

**Tasa de abandono**  
10 %

**Tasa de éxito**  
80 %

**Tasa de rendimiento**  
75 %

*Sobre la experiencia previa del profesorado, se esperan los siguientes resultados:*

- Reducción del miedo escénico y la ansiedad anticipatoria (80%)
- Aumento de la seguridad para argumentar ideas (60%)
- Adquisición de herramientas para crear exposiciones claras y concisas (70%)
- Conciencia del lenguaje no verbal (85%)
- Aumento del interés por la comunicación efectiva y focalización (90%)



## Transferencia y Reconocimiento de Créditos

---

Según normativa

### Comisión de Calidad

---

- **AULLON GARCIA, RAQUEL** (rkel.aullon@gmail.com)
- **PUIGSERVER PEÑALVER, MARIA CARMEN** (mcpuig@um.es)
- **SOTO PACHECO, GLORIA MARIA** (gsoto@um.es)

### Comisión Académica

---

- **AULLON GARCIA, RAQUEL** (rkel.aullon@gmail.com)
- **PUIGSERVER PEÑALVER, MARIA CARMEN** (mcpuig@um.es)  
Presidente de la Comisión
- **SOTO PACHECO, GLORIA MARIA** (gsoto@um.es)  
Secretario de la Comisión

### Documentación adjunta

---

- **Compromiso Director** PUIGSERVER PEÑALVER, MARIA CARMEN
- **Curriculum Extenso** AULLON GARCIA, RAQUEL
- **Informe aprobación Promotor** SERVICIO DE FORMACIÓN PERMANENTE

### Méritos

---

- **AULLON GARCIA, RAQUEL** (rkel.aullon@gmail.com)

*Periodista, ejerce su profesión como formadora de oratoria y habilidades comunicativas de forma autónoma y en colaboración con distintas entidades (Inforges Formación, Universidad de Alicante, Mindc Psicología Elche, CES Ramón y Cajal, Ayuntamiento de Murcia,..). Trabaja con directivos, empresas, y políticos, tanto dentro como fuera de la Región de Murcia. Participa de forma habitual en la grabación de vídeos promocionales o formativos para todo tipo de entidades (Repsol, Fundación Integra,..) y en la presentación de actos y eventos culturales.*

*Licenciada en Ciencias de la Información, especialidad de Periodismo, por la Universidad Complutense de Madrid.*

*Experta en Arte Dramático Aplicado por la Universidad de Alicante.*

*Community Manager por la Universidad de Murcia.*

*Formada en Storytelling por la UNED y en Análisis de comportamiento verbal por la Cátedra de comportamiento de la UDIMA (Universidad a distancia de Madrid) y la Fundación Behavior and Law.*



## Anexo I - Distribución de materias

II CURSO AVANZADO DE COMUNICACIÓN ORAL Y PRESENTACIONES EFICACES

### Materias Obligatorias

	ECTS	Horas Trabajo	Horas Presenciales	Horas Docentes
MA1 - Los pilares del orador: actitud y formación	0.8	20	4	4
MA2 - Lenguaje verbal 2: la forma del discurso	0.8	20	4	4
MA3 - Storytelling 2	0.8	20	4	4
MA4 - Puesta en escena del discurso	1.1	27.5	4	4
<b>Total Materias Obligatorias (4)</b>	<b>3.5</b>	<b>87.5</b>	<b>16</b>	<b>16</b>



## ANEXO. Ficha de propuesta de actividad susceptible de reconocimiento CRAU

### II CURSO AVANZADO DE COMUNICACIÓN ORAL Y PRESENTACIONES EFICACES

#### Datos de la actividad

---

**Créditos**

3.5

**Horas Presenciales**

16 horas (18.29%)

**Precios Públicos**

Precio alumnos, PAS y PDI Universidad de Murcia	110,00
Precio personas externas Universidad de Murcia	160,00

**Destinatarios**

El curso está dirigido a todos aquellos que deseen mejorar las técnicas para hablar en público, realizar presentaciones eficaces y controlar su lenguaje verbal y no verbal. Es de especial interés para todas aquellas personas relacionadas con el ámbito empresarial, la dirección y coordinación de equipos o en el contexto de la política, la enseñanza y la docencia. Y, en general, para todos aquellos que quieran conseguir una comunicación oral más efectiva.

Para el adecuado aprovechamiento del curso se debe haber realizado previamente el Curso práctico de oratoria y presentaciones eficaces en el entorno económico y empresarial o el Curso práctico de comunicación oral y presentaciones eficaces: claves para hablar en público, o bien contar con formación o experiencia previa en oratoria o comunicación oral.

**Periodo lectivo**

Del 1 al 22 de Octubre del 2020

**Participación activa (periodos de Exámenes)**

- **Primera convocatoria global**  
del 30 de Abril de 2020 al 21 de Mayo de 2020 (22 días naturales / 18 días hábiles)

#### Información sobre CRAU

---

- Nº créditos CRAU solicitados: 1
- Entrada solicitud: 09/01/2020
- 1 CRAU reconocidos
- Fecha reconocimiento: 06/03/2019