



VICERRECTORADO DE ESTUDIOS ESTUDIOS PROPIOS

12743 - IV CURSO PRÁCTICO DE COMUNICACIÓN ORAL Y PRESENTACIONES EFICACES: CLAVES PARA HABLAR EN PÚBLICO (IV Edición)

Área de conocimiento

- Ciencias Sociales y Jurídicas

Promotores UMU de la actividad

- SERVICIO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Datos básicos

Créditos 3.5 ectcs	Horas por ECTS 25 horas	CRAU 1 créditos CRAU
Nº de ediciones consecutivas 4ª Edición de la actividad 11491	Porcentaje Presencialidad 22.86 %	
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 Estados Unidos, el 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.



Justificación del estudio propio, para publicidad

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 por todos los medios 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) 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.

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 este ámbito. 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



Procedimiento de consulta interno y externo

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. Carnegie, D. (1926). Cómo hablar bien en público e influir en los hombres de negocios. 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

16 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>)

Lugar de presentación de la documentación solicitada al alumno

ceee@um.es

Fechas destacadas a la actividad

Periodo Lectivo

del 05/11/2020 al 03/12/2020

Periodo académico

del 05/11/2020 al 15/01/2021

Periodo previsto de matrícula

del 01/10/2020 al 28/10/2020



Fechas destacadas a la actividad

Periodo previsto de solicitud de beca
del 01/10/2020 al 28/10/2020

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

Competencias específicas

- CE1 - Discernir entre los diferentes lenguajes que entran en juego durante la comunicación oral
- CE2 - Conocer la estructura narrativa clásica
- CE3 - Desarrollar la técnica Storytelling
- 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
- CE5 - Asimilar la importancia de la audiencia como paso previo a la creación del mensaje. Enfoque según objetivo
- CE6 - Creación de presentaciones eficaces. Powerpoint
- CE7 - Técnicas de relajación y concentración escénica
- CE8 - Manejar los elementos claves del mensaje persuasivo
- CE9 - Adquirir pautas de improvisación. Solución de problemas en el momento de las ponencias o discursos
- CE10 - Manejar la técnica del Elevator pitch
- CE11 - Adquirir pautas para dar forma a las ideas. Mapa del mensaje
- CE12 - Conocer los distintos elementos que forman parte de la voz y cómo estos influyen en la efectividad de nuestro mensaje

Materias y Dedicación



Materias y Dedicación

o **MA1 - Lenguaje no verbal: Manejando mi cuerpo**
(obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
ECTS	0.7	0.7	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	17.5	17.5	0	0	0	0	0	0
Presencialidad (horas)	4	4	0	0	0	0	0	0
PUIGSERVER PEÑALVER, MARIA CARMEN (mcpuig@um.es)	0.5	0.5	0	0	0	0	0	0
AULLON GARCIA, RAQUEL (rkel.aullon@gmail.com)	3	3	0	0	0	0	0	0
SOTO PACHECO, GLORIA MARIA (gsoto@um.es)	0.5	0.5	0	0	0	0	0	0
Totales	4	4	0	0	0	0	0	0

Objetivos Formativos

Reconocer los distintos elementos que forman parte del lenguaje no verbal y aprender a extraer sus significados y cómo esto influye en nuestra comunicación diaria.

Contenidos Formativos

Definición de Kinestésia, Háptica, Proxémica, Apariencia. Ejemplos prácticos.
Definición de Tono, Ritmo, Volumen, Dicción. Ejemplos prácticos.

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

CE4, CE1, CE12, CG3, CG1, CG5, CG6, CG7



Materias y Dedicación

o **MA2 - Lenguaje verbal: Introducción a la oratoria**
(obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
ECTS	0.7	0.7	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	17.5	17.5	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
Totales	4	4	0	0	0	0	0	0

Objetivos Formativos

Sensibilizar y concienciar sobre la importancia de la comunicación efectiva. Definir los elementos que forman parte de la oratoria. Sentar las bases de la estructura discursiva.

Contenidos Formativos

*Economía de la atención: el primer reto del orador.
¿Qué es comunicación efectiva?
Tipos de lenguaje: verbal, corporal y paraverbal.
Elementos del mensaje persuasivo.
Audiencia.*

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, CE5, CE8, CE11, CG2, CG4, CG1, CG6



Materias y Dedicación

o MA3 - Presentaciones eficaces: Transmitiendo ideas

(obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
ECTS	1.4	1.4	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	35	35	0	0	0	0	0	0
Presencialidad (horas)	8	8	0	0	0	0	0	0
AULLON GARCIA, RAQUEL (rkel.aullon@gmail.com)	8	8	0	0	0	0	0	0
Totales	8	8	0	0	0	0	0	0

Objetivos Formativos

Identificar los principales errores que se cometen en una presentación, con o sin Powerpoint.
Adquirir las herramientas necesarias para poder desarrollar presentaciones efectivas que logren transmitir la información deseada, siendo entretenidas y exitosas

Contenidos Formativos

Estructura de las presentaciones.
Muerte por Powerpoint.
Claves de la información visual.
Relación del ponente con los medios técnicos.
Storytelling.

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, CE5, CE6, CG2, CG3, CG4, CG1, CG6, CG8



Materias y Dedicación

o **MA4 - Presentación escénica y nervios**
(obligatoria)

	Total	Clases Magistrales	Evaluación	Prácticas Clínicas	Prácticas Externas	Otras Prácticas	Seminario	Tutorías
ECTS	0.7	0.7	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	17.5	17.5	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
Totales	4	4	0	0	0	0	0	0

Objetivos Formativos

Adquirir seguridad con uno mismo y con el entorno expositivo. Controlar los nervios. Adquirir técnicas de improvisación. Ejercicio final y puesta en escena

Contenidos Formativos

*El estrés anticipatorio del orador.
El pánico escénico.
Técnicas de relajación: antes y durante.
Técnicas de improvisación: estructuras mentales.
Técnica del Elevator Pitch.*

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. Mediante la realización de un discurso final en el que se pondrá en valor todo lo aprendido

Competencias que cubre

CE7, CE9, CE10, CG2, CG4, CG5, CG6, CG7

Calendario y Horarios



Calendario y Horarios

- **MA1 - Lenguaje no verbal: Manejando mi cuerpo**
(0.7 ECTS - Presencialidad: 4h - 22.86%)
del 5 de Noviembre de 2020 al 11 de Noviembre de 2020 (7 días naturales / 6 días hábiles)
Horario: Jueves 5 de noviembre de 16:00 a 20:00 hrs.
- **MA2 - Lenguaje verbal: Introducción a la oratoria**
(0.7 ECTS - Presencialidad: 4h - 22.86%)
del 12 de Noviembre de 2020 al 18 de Noviembre de 2020 (7 días naturales / 6 días hábiles)
Horario: Jueves 12 de noviembre de 16:00 a 20:00 hrs.
- **MA3 - Presentaciones eficaces: Transmitiendo ideas**
(1.4 ECTS - Presencialidad: 8h - 22.86%)
del 19 de Noviembre de 2020 al 26 de Noviembre de 2020 (8 días naturales / 7 días hábiles)
Horario: Jueves 19 y Jueves 26 de noviembre de 16:00 a 20:00 hrs.
- **MA4 - Presentación escénica y nervios**
(0.7 ECTS - Presencialidad: 4h - 22.86%)
del 27 de Noviembre de 2020 al 3 de Diciembre de 2020 (7 días naturales / 6 días hábiles)
Horario: Jueves 3 de diciembre 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 realizarán semanalmente.

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 5 de Marzo de 2019 al 15 de Abril de 2019 (42 días naturales / 35 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. Estas aulas están dotadas de equipos informáticos para el profesorado (ordenador y cañón para presentaciones informáticas, además de la posibilidad de conectar un ordenador portátil o tableta), pizarra adicional para exposiciones escritas y un aforo apropiado para los asistentes.



Infraestructuras y espacios

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

Observaciones

El curso tiene clases presenciales en los horarios indicados en el apartado Calendario y horarios. Estas sesiones se imparten en aulas de la Facultad de Economía y Empresa que cuentan con una capacidad de 18 estudiantes (aulas F) y 32 estudiantes (salón de grados) guardando las medidas de distanciamiento establecidas por la Universidad de Murcia. Por lo tanto, la capacidad de las aulas en condiciones de seguridad es superior al número máximo de matriculados en el curso.

En el caso de se suspendiera la docencia presencial por razones sanitarias, si ello sucede antes del inicio del curso, este se suspendería y se procedería a la devolución de las matrículas. Si sucediera una vez iniciado el curso, las sesiones presenciales restantes se impartirían por videoconferencia en streaming (los participantes han de asistir a la videoconferencia cuando se realice) a través del Aula Virtual.

Memoria Económica

○ Precios Públicos

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

○ Número de Alumnos

Mínimo 10 alumnos / Máximo 16 alumnos

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

IV CURSO PRÁCTICO DE COMUNICACIÓN ORAL Y PRESENTACIONES EFICACES: CLAVES PARA HABLAR EN PÚBLICO

Materias Obligatorias

	ECTS	Horas Trabajo	Horas Presenciales	Horas Docentes
MA1 - Lenguaje no verbal: Manejando mi cuerpo	0.7	17.5	4	4
MA2 - Lenguaje verbal: Introducción a la oratoria	0.7	17.5	4	4
MA3 - Presentaciones eficaces: Transmitiendo ideas	1.4	35	8	8
MA4 - Presentación escénica y nervios	0.7	17.5	4	4
Total Materias Obligatorias (4)	3.5	87.5	20	20



ANEXO. Ficha de propuesta de actividad susceptible de reconocimiento CRAU

12743 - IV CURSO PRÁCTICO DE COMUNICACIÓN ORAL Y PRESENTACIONES EFICACES: CLAVES PARA HABLAR EN PÚBLICO

Datos de la actividad

Créditos ECTS

3.5

Horas Totales Actividad

87.5 horas

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 aquéllos que deseen aprender 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.

Periodo lectivo

Del 5 de Noviembre al 3 de Diciembre del 2020

Participación activa (periodos de Exámenes)

- **Primera convocatoria global**
del 5 de Marzo de 2019 al 15 de Abril de 2019 (42 días naturales / 35 días hábiles)

Información sobre CRAU

- Nº créditos CRAU solicitados: 1
- Entrada solicitud: 11/09/2020
- 1 CRAU reconocidos
- Fecha reconocimiento: 11/09/2020