

**PFE**

**Programa de  
Formación Ejecutiva**

# Presentaciones de alto impacto & storytelling



**Duración**

1 mes  
4 módulos de 2.5 hs.



**Modalidad**

Virtual



**Lugar**

Campus Virtual EDN  
+ Plataforma Zoom

Todos tenemos una necesidad común: comunicarnos con otras personas. Si lideras negociaciones, haces presentaciones de proyectos, tenes reuniones con tu equipo de trabajo, tomas contacto de forma frecuente con clientes o acudís a entrevistas, este programa es para vos.

Aprenderás cómo presentar tus propuestas de manera atractiva, cómo atrapar a tus interlocutores, qué hacer para superar el miedo a hablar en público y cómo planificar mensajes potentes.

## Perfil del participante

Ejecutivos que aspiren a mejorar su performance como presentadores y entrenar sus destrezas comunicativas.

## Objetivos

Durante el programa, los participantes estarán en mejores condiciones de:

- Disfrutar hablar en público y perder el miedo escénico.
- Transmitir seguridad con tu lenguaje no verbal y comunicar emociones.
- Planificar mensajes potentes que generen impacto.
- Aprender a construir historias que atrapan e inspiran. Incorporar técnicas para que puedas organizar tus ideas en poco tiempo.
- Conectar con tus interlocutores con tus emociones, tu cuerpo y tu mensaje.

## Metodología

- Dinámica teórico-práctica, con amplios espacios de ejercitación y participación.
- Realizarás presentaciones en cada encuentro.
- Desarrollarás discursos sobre tus temas de interés.
- Te indicaremos ejercicios simples para hacer en poco tiempo.
- Recibirás sugerencias para convertir cada conversación o reunión en un entrenamiento.
- Te acompañaremos y estimularemos de forma constante.
- Descubrirás que hablar en público es una oportunidad para aprovechar y disfrutar.

## Estructura pedagógica del programa

1

### Conectar con las emociones y la audiencia

- El mindset del orador: cómo expresar las ideas con seguridad
- Los pensamientos limitan y estrategias para ganar seguridad en tus presentaciones
- Cómo sorprender y atrapar a los interlocutores con mensajes concisos y concretos

2

### Cómo convertir la voz y cuerpo en recursos potentes

- Cómo transmitir el propósito que te motiva
- Técnicas para comunicar seguridad y liderazgo con el cuerpo
- Cómo usar la voz y las pausas para atrapar a la audiencia

3

### La planificación de mensajes con impacto

- Cómo organizar ideas que despierten interés Storytelling: cuáles son las historias que atrapan y cómo hacer relatos convocantes
- Cómo diseñar presentaciones efectivas y atractivas para todas las audiencias

## Facilitadora



**Mariela  
Ianigro**



Abrazó la educación porque le apasiona facilitar el desarrollo de las personas. Entender la comunicación como el núcleo de las buenas relaciones es el objetivo que la guía.

Estudió Locución en el Instituto Superior de Enseñanza Radiofónica (ISER). Cursó la Maestría en Marketing Político en la Universidad del Salvador y realizó una Especialización en Gestión de Gobierno y Campañas Políticas en la Universidad Camilo José Cela (Madrid).

Trabajó en medios de comunicación durante 27 años, 20 de ellos en Radio La Red (AM 910), y en América TV, acompañando a los periodistas más importantes del país.

En 2017 fue nominada al Premio Martin Fierro (la mayor distinción que se otorga en la Argentina a quienes trabajan en medios de comunicación) en la categoría Labor Locución Femenina en Radio.

Realiza entrenamientos en Media Training, Soft Skills, Storytelling y Comunicación Política a Políticos, CEOs y Directores de empresas desde hace más de 20 años.

Desde 2020 trabaja en la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires como Asesora de Comunicación.

Desde hace 10 años forma parte del cuerpo docente del Posgrado en Negociación de la Universidad Católica Argentina y de la Escuela de Negocios y el Foro de IDEA (Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina).

Su experiencia en medios le permitió desarrollar conocimientos sobre cómo atrapar a la audiencia, cómo usar la voz y el cuerpo como elementos potentes, cómo expresar las ideas en poco tiempo y qué hacer y qué evitar para tener la atención del público.

## Información general

**Admisiones:**

Para la inscripción al Programa no se requiere certificación universitaria.

**Formas de pago:**

- Cheque al día a nombre de IDEA, no a la orden
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

**Importante:**

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acrediitándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.
- Este programa está habilitado para presentar en el Programa de Crédito Fiscal de SEPYME.

## Consultas e Informes:

**Sofía Garayo**

Coordinadora de Programas Abiertos

[sgarayo@idea.org.ar](mailto:sgarayo@idea.org.ar) / [escuela.de.negocios@idea.org.ar](mailto:escuela.de.negocios@idea.org.ar)

Cel. + 54 9 11 3614 4918

