

Curso de Neuro Oratoria y Neuro Comunicación

Curso teórico/práctico de oratoria

A cargo de Fernando Gastón Navarro, Licenciado en Comunicación Social (Universidad Nacional de Córdoba)

El curso de Neuro Oratoria y Neuro Comunicación tiene como objetivo brindar herramientas prácticas para fortalecer las habilidades comunicacionales en los distintos ámbitos profesionales y laborales. A través de un enfoque teórico-práctico y vivencial, se trabajarán técnicas de oratoria, manejo de la voz, argumentación, lenguaje verbal y no verbal, expresión corporal y estrategias de persuasión, incorporando además aportes de la neurociencia aplicados a la comunicación. La propuesta busca potenciar la capacidad de expresarse con claridad, seguridad y eficacia, favoreciendo el desenvolvimiento interpersonal y profesional de los participantes.

Fechas y horarios: jueves 6 y 13 de agosto, de 16:00 a 20:00hs

Modalidad: Presencial, en la Bolsa de Comercio de Santa Fe (San Martín 2231)

Objetivos

- Influir y persuadir con mayor impacto en Comunicaciones laborales y cotidianas
- Utilizar con impacto palabras claves en exposiciones Laborales
- Comunicar con plena convicción y seguridad ideas simples y complejas
- Definir el propósito de cada mensaje discursivo
- Usar operativamente el kit de herramientas del neurocomunicador
- Aprovechar el funcionamiento cerebral y exponer cifras y datos persuasivos
- Expresarte con claridad, precisión e impacto persuasivo
- Exponer y persuadir de forma enfocada con Neuro comunicación

Destinado a público general: los temas serán desarrollados a nivel introductorio, por lo cual no se requieren conocimientos previos en la temática.

Programa y temas a abordar en cada encuentro

Encuentro 1 | jueves 06/08 | 16:00 a 20:00 hs. | Tema: Bases de Neuro Oratoria y Neuro Comunicación.

- Pautas básicas del funcionamiento general del cerebro y conceptualización
- Como asimilar el discurso y disertar con seguridad y convicción
- Estructuras rápidas de discurso para medios de comunicación y ceremonial
- La neuro oratoria; el modelo de los dos sistemas y la influencia
- Neuro gimnasia activa en la improvisación de ideas discursivas

Encuentro 2 | jueves 13/08 | 16:00 a 20:00 hs. | Tema: Neuro Exposición y Performance.

- El Kit de herramientas del neuro comunicador
- Neuro exposición de alto impacto
- Neuro justificación de alto concepto para influir en los oyentes
- Creando presencia, impacto y poder personal frente al Público
- Las claves de la performance Neuro oratoria
- Las claves de la comunicación no verbal y pautas para la lectura de la comunicación no verbal
- El modelo de Joe Navarro para detectar mentiras y la comunicación no verbal

CV resumido de Fernando Navarro



Licenciado en Comunicación Social por la Universidad Nacional de Córdoba. Formado en Comunicación, Negociación y Resolución de Conflictos. Dicta capacitaciones en Oratoria y Comunicación Efectiva en Universidades, (UNL, UNER, UADER, UCA), Colegios Profesionales y agrupaciones Políticas. Es autor de los libros Oratoria y argumentación Jurídica (2021) y Neuro Oratoria Jurídica (2023) y Persuasión e Influencia Jurídica (2025).