



DIPLOMADO
BUSINESS
STORYTELLING

2018

POSTGRADOS
UAI

La comunicación es una competencia esencial para el desarrollo y el éxito de los negocios. En un mundo cada vez más dinámico, diverso y competitivo, las ideas que no se comunican bien, no prosperan ni se traducen en acciones. Contar con un buen relato y saber comunicarlo ayuda a dar a conocer el valor de un producto o servicio, influir en los demás, dirigir el trabajo diario, movilizar equipos en torno a objetivos comunes, relacionarse con los distintos stakeholders y construir confianza.

El presente *Diplomado en Business Storytelling* surge como una iniciativa conjunta de la Escuela de Negocios y la Escuela de Periodismo de la Universidad Adolfo Ibáñez para cubrir de forma integral y sistemática las principales técnicas y habilidades de storytelling y comunicación, aplicadas a los contextos de negocio, organizacionales y corporativos.

OBJETIVOS

El objetivo del Diplomado es que los participantes adquieran, desarrollen y entrenen un conjunto integral de herramientas estratégicas y prácticas que contribuyan a diseñar, ejecutar y promover una comunicación más efectiva, a través de diferentes técnicas y canales que incluyen argumentación, expresión escrita, negociación, storytelling, presentaciones formales, oratoria, vocería, media training y ejercicio activo de habilidades relacionales, entre otros.

DIRIGIDO A

- **Gerentes y Ejecutivos** que se desempeñan en cargos directivos o estratégicos, y que, por tanto, necesitan ejercer liderazgo, motivar a sus equipos y comunicarse de manera efectiva en distintos niveles de la organización y con diferentes tipos de audiencias.
- **Empresarios y Consultores** del mundo público y privado que tienen responsabilidad en el manejo de las comunicaciones, recursos humanos, asuntos públicos o gestión sustentable de las empresas con sus stakeholders críticos.
- **Profesionales y Emprendedores** que buscan desarrollar técnicas y habilidades comunicacionales sensibles para el avance de su agenda o que faciliten acelerar el desarrollo de sus carreras y proyectos.

METODOLOGÍA

Se ofrece una experiencia de aprendizaje centrado en las personas y sus habilidades, a través de una metodología de “aprender haciendo” que desarrolla los conocimientos dentro de un entrenamiento práctico donde se entregan herramientas técnicas que

los participantes luego aplican sobre casos reales o sus propios desafíos de comunicación laborales y/o personales. *El Diplomado está concebido para que al menos el 50% de cada módulo sea entrenamiento práctico.*

COMPETENCIAS DISCURSIVAS	PLANIFICACIÓN	ARGUMENTACIÓN	ESCRITURA	STORYCRAFTING	PITCHING
COMPETENCIAS RELACIONALES	ESCUCHA ACTIVA	NEGACIÓN	ORATORIA	STORYTELLING	VOCERÍA

PROGRAMACIÓN (116 HRS.), JUNIO – DICIEMBRE 2018

INTRODUCCIÓN

- Presentación del Diplomado.

MÓDULO 1: PRINCIPIOS DE LA COMUNICACIÓN EFECTIVA EN NEGOCIO (1)

COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIA	JUAN CRISTÓBAL PORTALES	8 Y 15 JUN
<ul style="list-style-type: none"> • Lectura del entorno y mapeo de stakeholders. • Tipos de audiencia y técnicas de focalización. • Identificación y desarrollo de un problema. • Claves para la construcción de un mensaje consistente. 		8 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Se enseñan conceptos, modelos y herramientas básicas para hacer un análisis de entorno, diagnóstico de posicionamiento de la organización general y por stakeholders, y definición del problema comunicacional a resolver, para luego avanzar en el diseño de opciones estratégicas y mensajes específicos a partir de patrones decisionales y tipologías asociados a casos prácticos.</p>		

1.- Convalida con curso Entorno.

MÓDULO 2: EJERCICIO ACTIVO Y EFECTIVO DE HABILIDADES SITUACIONALES		
OBSERVACIÓN Y ESCUCHA	LUZ EUGENIA MUNDACA	22 Y 29 JUN
<ul style="list-style-type: none"> El mundo de los juicios y prejuicios personales y colectivos. Relación entre lo emocional y racional: mundos que conversan entre sí. Coherencia entre lenguaje, emoción y cuerpo. La escucha activa. 		8 HRS
COMUNICACIÓN EMOCIONAL-SITUACIONAL	LUZ EUGENIA MUNDACA	6 Y 13 JUL
<ul style="list-style-type: none"> Los actos de habla: crear realidad a través del lenguaje. El campo de las emociones como predisposición a la acción. Los estados de ánimo como espacio de diseño para una mayor productividad. La inteligencia corporal. Competencias emocionales para ejercer liderazgo desde la comunicación. 		8 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Se enseñan los fundamentos para la comprensión de sí mismo y del comportamiento humano a nivel cognitivo, emocional, de lenguaje y relacional, para luego poner en práctica lo aprendido a través de trabajos individuales y grupales para diseñar y llevar a cabo un liderazgo efectivo orientado a audiencias específicas desde la comunicación.</p>		

MÓDULO 3: ARGUMENTACIÓN Y NEGOCIACIÓN		
LA ARGUMENTACIÓN EN LA EMPRESA (2)	FELIPE MORENO	20 Y 27 JUL
<ul style="list-style-type: none"> Aplicación: de la estrategia al discurso. Elaboración de mensaje (messaging). La deliberación en la toma de decisiones. Técnicas y estructuras argumentativas. Falacias, contraargumentos y refutaciones. 		8 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Se enseñan las distinciones básicas de la teoría de la argumentación y sus técnicas de construcción y deliberación para luego ser puestas en práctica, respectivamente, en un ejercicio de diseño de argumentos aplicado a la empresa y en un taller grupal de debate.</p>		

2.- Convalida con curso Desarrollo Habilidades de Comunicación.

NEGOCIACIÓN	GONZALO CARREÑO	03 Y 10 AGO
<ul style="list-style-type: none"> Modelo de negociación transaccional vs relacional. Técnicas de negociación. Taller de negociación. 		8 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Se enseñan conceptos y habilidades básicas de negociación para luego ponerlas en práctica a través de talleres prácticos y trabajos grupales sobre casos reales.</p>		

MÓDULO 4: CONSTRUCCIÓN DE RELATO		
STORYCRAFTING (3)	FELIPE MORENO	17 AGO
<ul style="list-style-type: none"> Fundamentos estratégicos, éticos y estéticos del relato. Claves de la narración: trama, desafío, personajes, emociones. Trabajo práctico (cuento y anécdota). 		4 HRS
NARRATIVA ORGANIZACIONAL (4)	FELIPE MORENO	24 AGO
<ul style="list-style-type: none"> Causa, propósito, valores. Historia corporativa. Narrativa pública (cultura). 		4 HRS
STORYDOING	GONZALO CASTILLO	31 AGO
<ul style="list-style-type: none"> Diseño de experiencias e intervenciones. 		4 HRS
STORYTELLING APLICADO: INVERSIONISTAS, DIRECTORIOS	GERMÁN HEUEFMANN	07 SEPT 4 HRS
PUBLICOS INTERNOS: TRABAJADORES, SINDICATOS.	OSVALDO VADENIER	14 SEPT 4 HRS
STORYTELLING APLICADO: AUTORIDADES POLÍTICAS Y REGULATORIAS	CRISTINA BITAR	21 SEPT 4 HRS
MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y OPINIÓN PÚBLICA	RENÉ CANOVAS / JUAN CRISTÓBAL PORTALES	28 SEPT 4 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Se presenta un modelo de construcción argumental que integra la técnica narrativa con la gestión de la identidad y que los participantes aplican, desarrollan y ejercitan en la producción de sus propios guiones y manifiestos.</p>		

3.- Convalida con curso Business Storytelling.

4.- Convalida con curso Business Storytelling.

MÓDULO 5:		
ESCRITURA PARA NEGOCIOS (5)	FELIPE MORENO	05 OCT
<ul style="list-style-type: none"> Técnicas de escritura efectiva: oraciones y párrafos. El desarrollo de un razonamiento escrito. Emails y comunicados. 		4 HRS
ESCRITURA PARA REDES SOCIALES	ALEJANDRO ZAHLER	12 OCT
<ul style="list-style-type: none"> Claves de redacción y lenguaje para multi-plataformas y redes sociales. 		4 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Se enseñan técnicas precisas de lingüística, sintaxis, semántica y pragmática comunicacional sobre en ejemplos concretos (reales) de escritura aplicada a los negocios para que luego los participantes las entrenen en ejercicios prácticos, en los que desarrollan sus propios textos.</p>		

5.- Convalida con curso Desarrollo Habilidades de Comunicación.

MÓDULO 6: HACIA UNA COMUNICACIÓN PERSONAL EFECTIVA		
EL DIÁLOGO PERSONAL COMO ESPACIO DE COMUNICACIÓN	JULIO REYES	19 OCT
<ul style="list-style-type: none"> Entendiendo a mi interlocutor y su punto de vista. Técnicas y espacios de creación de diálogo. Cómo superar barreras. 		4 HRS
ORATORIA 1 (6)	MAUREEN BOYS	26 OCT
<ul style="list-style-type: none"> Claves de expresión oral. Claves de expresión corporal. 		4 HRS
PRESENTACIONES EFECTIVAS (7)	FELIPE MORENO	09 NOV
<ul style="list-style-type: none"> Tipos, objetivos y estructuras. Diseño visual y dispositivos retóricos. 		4 HRS
NARRACIÓN ORAL	OSVALDO BADENIER	16 NOV
<ul style="list-style-type: none"> Cuenta cuentos. 		4 HRS
PITCH	HÉCTOR SEPÚLVEDA	23 NOV
<ul style="list-style-type: none"> La puesta en escena estilo Pitch. Coaching. 		8 HRS
ORATORIA 2		30 NOV
<ul style="list-style-type: none"> Coaching. 		4 HRS
MANEJO DE PÚBLICOS CRÍTICOS	CRISTINA BITAR	
<ul style="list-style-type: none"> Taller audiencia hostil . 		07 DIC 4 HRS
<ul style="list-style-type: none"> Taller de media training y vocería. 		14 DIC 4 HRS
NETWORKING	FELIPE MORENO Y JUAN CRISTÓBAL PORTALES	21 DIC
<ul style="list-style-type: none"> Taller de networking, aplicación y cierre. 		4 HRS
<p>METODOLOGÍA DEL MÓDULO: Talleres de aplicación práctica.</p>		

6.- Convalida con curso Desarrollo Habilidades de Comunicación.

7.- Convalida con curso Desarrollo Habilidades de Comunicación.

DIPLOMADO

BUSINESS STORYTELLING

INFORMACIÓN GENERAL

PRECIO: 100 UF.

LUGAR: PRESIDENTE ERRÁZURIZ 3485, LAS CONDES.

FECHAS: ENTRE EL VIERNES 22 DE JUNIO Y EL VIERNES 21 DE DICIEMBRE.

HORARIO: VIERNES ENTRE 09.00 Y 13.20 HRS.

Consulta por beneficios exclusivos para exalumnos, empresas en convenio y pago contado.

WWW.UAI.CL