

Mendoza. 26 de febrero de 2026.

VISTO:

El EXP 1786/2026, en el que se eleva el temario del curso "Oratoria aplicada a las ventas", y

CONSIDERANDO:

Que en Nota 17721/2026 la secretaría de vinculación y extensión adjunta el programa del mencionado curso.

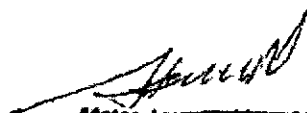
Que en la actualidad las dinámicas comunicacionales se encuentran en constante transformación debido a la multiplicidad de canales y formatos disponibles, particularmente a partir de la consolidación de las redes sociales como espacios predominantes de expresión e interacción y que resulta pertinente generar espacios formativos presenciales que brinden conocimientos teóricos y prácticos, promoviendo el desarrollo de habilidades para expresarse con claridad, elocuencia y persuasión, favoreciendo el crecimiento personal y profesional de los participantes.

Que por Resolución N° 2708/2022, la señora Rectora de la Universidad Nacional de Cuyo, designa las funciones de Director General del ITU al Lic. Guillermo Gustavo Cruz. Por ello,

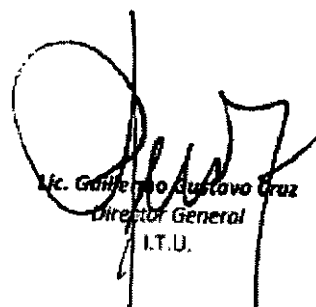
**EL DIRECTOR GENERAL
DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO
RESUELVE:**

ARTÍCULO 1º: Aprobar el programa del curso "Oratoria aplicada a las ventas", que figura como Anexo I de la presente resolución.

ARTÍCULO 2º: Comuníquese



Mgter. Laura Fabiana Molina
Vicedirectora
I.T.U.



Lic. Guillermo Gustavo Cruz
Director General
I.T.U.

ANEXO I**NOMBRE DEL CURSO**

Oratoria Aplicada a la Ventas

TIPO DE INSTANCIA

Curso - Taller

DURACIÓN

10 horas reloj.

PRESENTACIÓN/FUNDAMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Hoy en día existen múltiples formas de transmitir mensajes y canales de comunicación. Así, las redes sociales llegaron para quedarse mostrándonos múltiples maneras de expresarnos. Debido a esto la comunicación humana se va transformando y la atención de los públicos va en consonancia. La oratoria, que es el arte de hablar en público, también requiere que seamos conscientes de que los espectadores no son ni serán los mismos, que nuestra manera de transmitir los mensajes deben ser más fluida y dinámica y que la conexión con nuestro auditorio requiere que tengamos en cuenta aspectos emocionales, lúdicos, pedagógicos y, obviamente, corporales.

La propuesta consiste en brindar 2 clases presenciales para público en general, profesionales, técnicos y toda aquella persona que esté interesada en aprender algunas técnicas para hablar en público con elocuencia. Este "hablar" es la manera en cómo nos expresamos a través de la palabra, pero sobre todo también, a través del cuerpo, es la llamada Comunicación No Verbal (CNV).

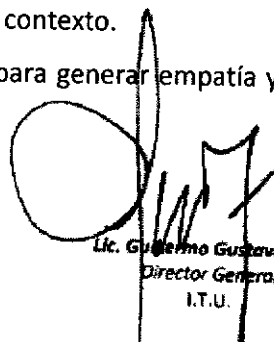
En el 1º encuentro se ofrecerán teoría de la CNV, técnicas para persuadir en el arte de los negocios y ventas, tips y ejercicios prácticos. El 2º encuentro será para que los participantes realicen una ponencia aplicando algunas técnicas aprendidas y tomar nota de los progresos que han hecho. Previo al 2º encuentro los/as participantes accederán a material complementario en el aula virtual y a un ejercicio práctico que conecta con la segunda clase.

OBJETIVO GENERAL

Brindar herramientas teórico-prácticas de oratoria aplicadas al contexto de las ventas, con el fin de mejorar la expresión oral y corporal, captar la atención del público y comunicar con claridad, empatía y persuasión en contextos profesionales y cotidianos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Identificar los elementos fundamentales de la Comunicación No Verbal y su impacto en la transmisión de mensajes.
- 2) Aplicar técnicas de oratoria que favorezcan la conexión emocional y persuasiva con el público en situaciones de venta o presentación.
- 3) Conocer y practicar la estructura básica de un discurso eficaz.
- 4) Desarrollar confianza y fluidez al hablar en público, reconociendo el valor de una comunicación clara, dinámica y adaptada al contexto.
- 5) Valorar el poder de una oratoria efectiva para generar empatía y credibilidad en clientes, colegas y entornos sociales.


Lic. Guillermo Gustavo Cruz
Director General
I.T.U.

APRENDIZAJES ESPERADOS

Al finalizar el taller, se espera que los y las participantes sean capaces de:

1. **Reconocer los elementos esenciales de la oratoria**, incluyendo la comunicación verbal y no verbal, y su aplicación en contextos de ventas.
2. **Aplicar técnicas básicas de expresión oral y corporal** para captar la atención del público y transmitir mensajes con claridad y seguridad.
3. **Diseñar y presentar un discurso breve**, utilizando recursos persuasivos y una estructura lógica adaptada al objetivo comunicacional.
4. **Desarrollar mayor autoconciencia comunicacional**, identificando fortalezas y aspectos a mejorar en sus habilidades expresivas.
5. **Realizar una presentación frente a un auditorio**, integrando lo aprendido en un ejercicio práctico de exposición oral vinculada a la venta de un producto o servicio.

DESTINATARIOS/AS

Público general con interés en herramientas y tips prácticos para una correcta oratoria aplicada a las ventas y negocios.

MODALIDAD / METODOLOGÍA

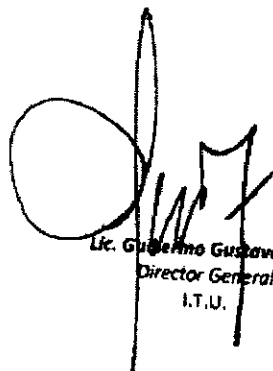
Encuentros presenciales en modalidad taller teórico/práctico.

CONTENIDOS**1) PRIMER ENCUENTRO**

- 7 CLAVES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL ARTE DE HACER NEGOCIOS Y VENTAS
- MECÁNICA CORPORAL: Posturas, gestos, expresiones faciales
- ¿CÓMO ORGANIZO UN DISCURSO?
- EL STORYTELLING EN ORATORIA
- EJERCICIOS PRÁCTICOS

2) SEGUNDO ENCUENTRO

- LA EMPATÍA Y LOS CLIENTES
- PONENCIA DE LOS PARTICIPANTES
- CIERRE



Lic. Guillermo Gustavo Cruz
Director General
I.T.U.