



Súper nota

Nombre del Alumno: Carlos Eugenio Quevedo Rosales

Nombre del tema: unidad 4.1, 4.2, 4.3

Nombre de la Materia: comunicación oral

Nombre del profesor: Lic. José Luis López Sánchez

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 2do cuatrimestre

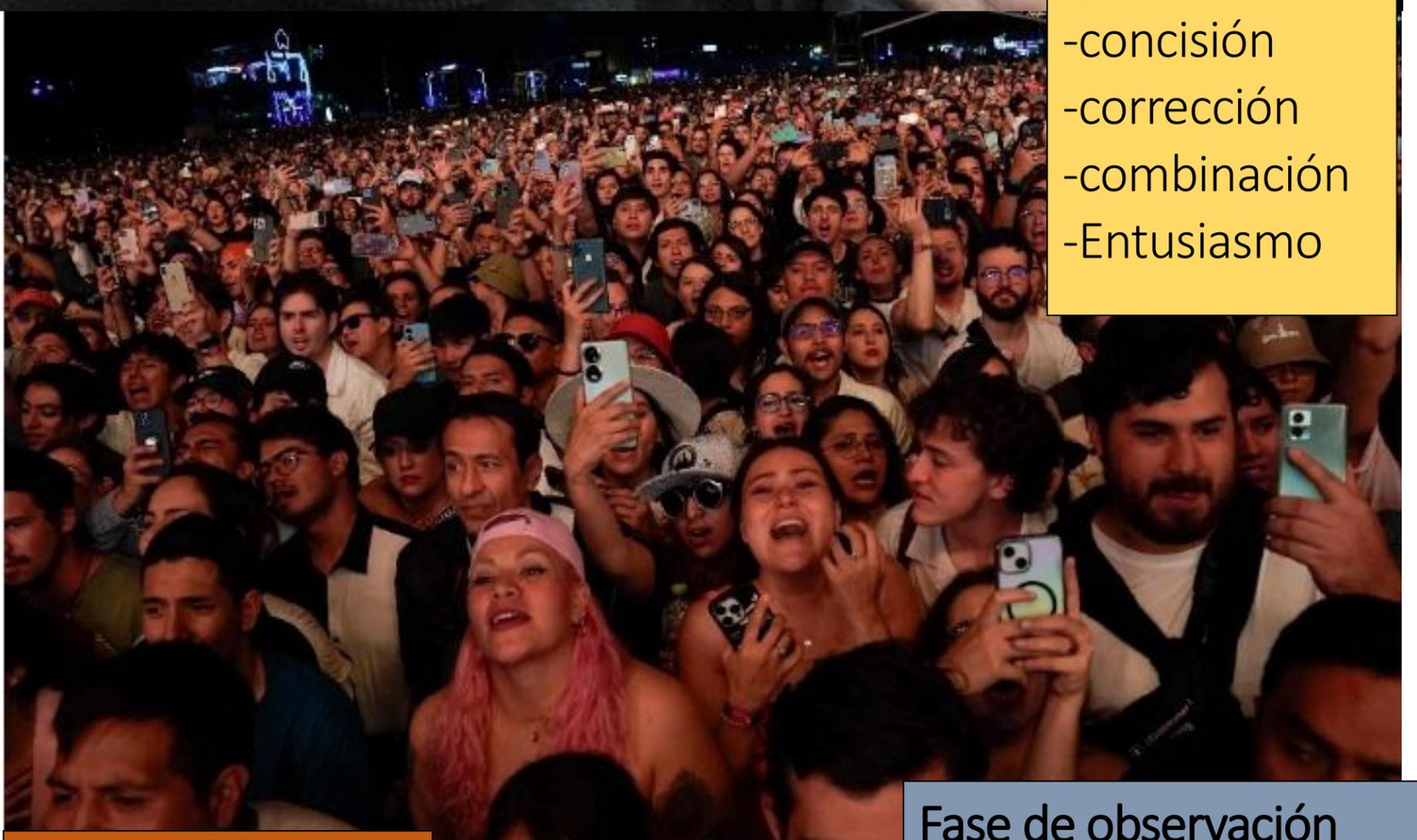
Juárez, Chiapas 15 de febrero de 2025



Las necesidades del público

El discurso debe poseer

- claridad
- precisión
- concisión
- corrección
- combinación
- Entusiasmo



-impactar en la audiencia continuamente

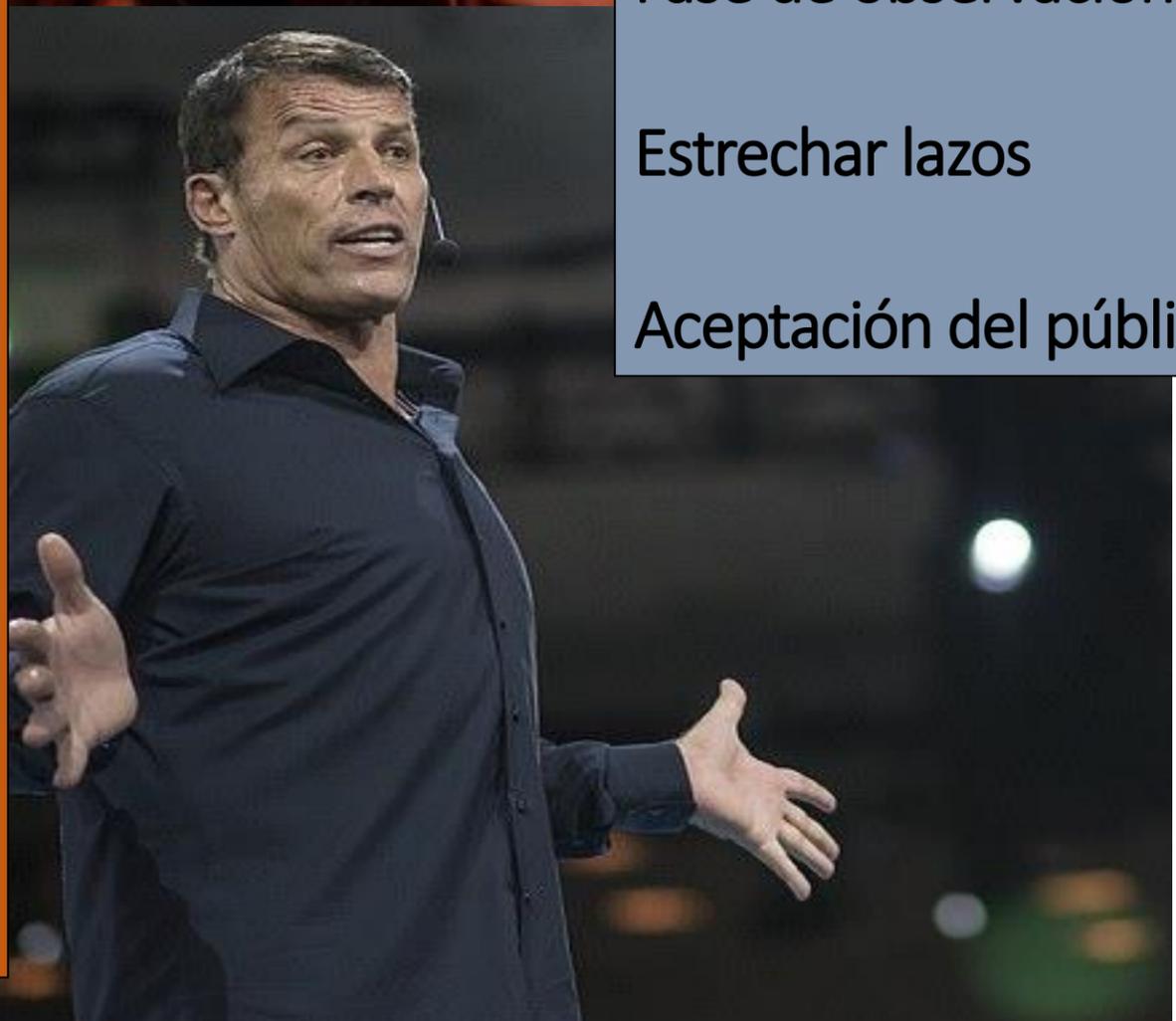
-Verificar cantidad de personas, edad y género

-hablar de acuerdo al publico

Fase de observación

Estrechar lazos

Aceptación del público





Persuasión y elocuencia

Elocuencia

Características principales:
Claridad, naturalidad,
precisión, variedad, orden
facilidad y dignidad



Persuasión: es la técnica de comunicación que busca modificar las actitudes, comportamientos y preferencias de una persona



Técnicas de persuasión

Pruebas sociales

Simpatía

Mostrar éxito

Colaborar con personas

Toca sus emociones desde el discurso
Sorpresa, Tristeza, Asombro y Alegría

Oratoria y sus características

Conceptos

Retorica: se encarga de embellecer la expresión de los conceptos por medio de detallar persuadir y conmover

Elocuencia: Es la facultad de hablar de modo efectivo a partir de encantar, inquietar y convencer



u su cuerpo

El orador debe:

Conocer el tema, integrar información, confianza en sí mismo, manejar el público

Debe comunicar con:
Su voz y su cuerpo

El discurso debe ser:

- Claro y entendible
- impactante y fácil de recordar
- conmovedor y persuasivo
- entretenido



No olvidar que la comunicación asertiva y la persuasión que tenga un discurso nos puede ayudar a cerrar tratos, hacer pactos, conseguir contratos que te lleven a lograr objetivos-