

Nombre del Alumno: Iris Cristal Herrera Hernández.

Nombre del tema: el público y sus necesidades
elocuencia y persuasión, la oratoria y sus
características.

Parcial: I

Cuatrimestre: II

Nombre de la Materia: Comunicación oral.

Nombre del profesor: José Luis López Santis.

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social y Gestión
Comunitaria.

EL PÚBLICO Y SUS NECESIDADES

necesidades informativas.

El público siempre busca del orador una información clara y precisa que aclare sus dudas ya sea información de salud y/o educativa.



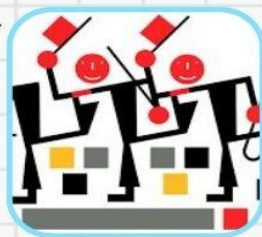
Necesidades emocionales.

Cuando un orador imparte un discurso muy impactante transmite emociones como alegría, empatía, entusiasmo, interés, apoyo, cercanía y simpatía.



Necesidades de entretenimiento

El orador debe de tener la capacidad para mantener la atención y el interés del público a lo largo de la presentación, puede tener el apoyo de historias, anécdotas, uso de humor y sarcasmo.



Necesidades prácticas.

El público necesita información clara y concisa sobre la presentación para aclarar dudas.



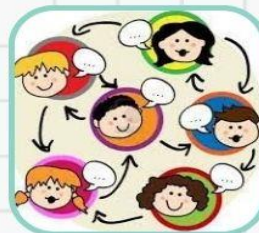
Necesidades sociales.

El público o grupo quieren compartir el mismo entorno para que no haya distorsión del tema.



Necesidades de interacción.

El orador y el público deben de tener una buena conexión para que el público pueda participar sin pena alguna.



Necesidad de validación.

El público necesita sentirse agradecido por su presencia y participación.



Elocuencia y persuasión.

LA ELOCUENCIA.

Es la capacidad de expresarse de manera efectiva, fluida al momento de hablar, ya sea en un discurso, una presentación o una conversación.



LA PERSUASIÓN.

implica la capacidad de convencer a los demás de que una idea o propuesta es valiosa, beneficiosa o necesaria.



LA ORATORIA.
Se refiere a la capacidad de comunicar ideas, pensamientos y sentimientos de manera clara, concisa y convincente a un auditorio.

LA ORATORIA Y SUS CARACTERÍSTICAS

CARACTERÍSTICAS.

- **CLARIDAD:** EXPRESIÓN DE IDEAS DE FORMA SENCILLA Y COMPRENSIBLE.
- **COHERENCIA:** ORGANIZACIÓN LÓGICA DEL DISCURSO.
- **EXPRESIÓN VOCAL:** USO ADECUADO DEL TONO, VOLUMEN Y RITMO.
- **EXPRESIÓN CORPORAL:** GESTOS Y POSTURAS QUE REFUERZEN EL MENSAJE
- **PERSUASIÓN:** CAPACIDAD DE INFLUIR EN LA AUDIENCIA.
- **CONEXIÓN EMOCIONAL:** GENERAR EMPATÍA CON EL PÚBLICO.
- **IMPROVISACIÓN:** ADAPTABILIDAD A SITUACIONES INESPERADAS.



BIBLIOGRAFIA

<https://mexico.unir.net/noticias/comunicacion-mercadotecnia/que-es-oratoria/>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Elocuencia>

<https://blog.hubspot.es/sales/que-es-persuasion>