



# ¿Informas o persuades? Practica los 9 pasos clave que hay que dar para convencer.

Descubre cómo argumentar y contraargumentar una idea, un proyecto o un producto.

Lunes y viernes, 7, 10, 14, 17, 21, 24, 28 y 31 de mayo de 2021

---

Aula Virtual Cámara de Comercio de Cantabria

Horario: de 15.00 a 16.30 h

---

**Cámara**  
Cantabria

*El pensamiento crítico, la capacidad analítica y el liderazgo van a ser tres de las habilidades más demandadas en el entorno laboral según el Foro Económico Mundial para el 2025.*

*Y tú, ¿estás practicando y desarrollando estas competencias? ¿Sabes convencer, razonar y analizar los argumentos a favor y en contra de tu proyecto, tu producto o tu idea?*

*Mónica Bóbeda, creadora del método de "El Show de la Palabra", ha curioseado sobre cómo enseñaba Protágoras de Abdera a debatir hace 2.500 años y ha diseñado los nueve pasos que tenemos que dar para convencer a un jurado, a un equipo de trabajo o a un cliente.*

### Objetivos:

El objetivo es que el alumnado aprenda y practique los nueve pasos que hay que dar para prepararse para un debate. Para ello se trabajará el método de "El Show de la Palabra":

- En la primera fase se trabaja "entre bambalinas": el participante aprende a identificar los roles que debe tener cada componente del equipo para defender la proposición del debate. Se facilita información de fuentes fiables de investigación y se aprende a hacer un análisis de la proposición o resolución del debate.
- En la segunda fase, "se meten en el papel": los alumnos/as asimilan las 6 claves que tiene que tener un buen mensaje de defensa, se trabajan los argumentos a favor o en contra y se experimenta con diferentes tipos de estructuras para ordenar los recursos lógicos y emocionales que hay que utilizar en un breve discurso.
- Por último, en la tercera fase, "se pasa a la acción": estudian cómo refutar e interpelar y analizar todo el contenido del debate para llegar a una conclusión que les lleve a convencer al jurado. En esta fase, los/as participantes concluyen el método participando en un concurso debate con un jurado que analizará las intervenciones según los parámetros verbales, paraverbales y corporales fijados en el método de "El Show de la Palabra".

### Dirigido a:

Directivos/as, emprendedores, mandos intermedios, jefes/as de equipo. Aquellas personas que por su actividad profesional deban liderar reuniones o realizar presentaciones comerciales.



# Programa de contenidos:

7, 10, 14, 17, 21, 24, 28 y 31 de mayo de 2021

**Duración:** 12 horas lectivas

**Horario:** 15.00 a 16.30 h.

## 1ª Fase “Entre Bambalinas”:

1. Trabajo en EQUIPO. Aprende los roles del debate en un equipo y cómo liderarlo.
2. Cómo DOCUMENTARSE. Identifica qué fuentes fiables puedes utilizar para documentarte.
3. INVESTIGA la pregunta. Aprende a analizar la pregunta del debate.

## 2ª Fase “Métete en el Papel”:

4. Piensa tu MENSAJE. Conoce las 6 claves que tiene que tener un buen mensaje en el debate.
5. Los ARGUMENTOS. Reflexiona sobre tus argumentos a favor y en contra y aprende a sintetizarlos.
6. EL DISCURSO. Identifica qué recursos lógicos y emocionales puedes utilizar para persuadir al jurado.

## 3ª Fase “3, 2, 1 Acción”:

7. CONTRAARGUMENTAR. Aprende a no quedarte en blanco cuando te hagan una contraargumentación.
8. INTERPELAR. Ejercita el pensamiento crítico para aprender a cuestionarte todo.
9. La CONCLUSIÓN. Aprende a saber escuchar y a analizar los argumentos de otros ponentes.

## Beneficios:

- Conocerás los pasos que hay que dar para prepararte en un debate.
- Desarrollarás tu capacidad analítica trabajando en la investigación de proposiciones.
- Trabajarás tu agilidad mental defendiendo argumentos a favor y en contra de una misma idea.
- Mejorarás tu capacidad de escucha para ser más efectivo/a en la interpelación, refutación y la conclusión del debate.
- Conseguirás ser mejor comunicador/a y en consecuencia, mejor líder.

## Impartido por:

Mónica Bóbeda, *El Show de la Palabra*. Premio Talento Cantabria a la Creatividad 2019.



# ¿Informas o persuades? Practica los 9 pasos clave que hay que dar para **convencer**.

## Forma de pago

- El importe de la matrícula deberá hacerse efectivo, en todo caso, antes del inicio de la acción formativa, mediante transferencia bancaria a nombre de Cámara Cantabria al número de cuenta **ES81 0128 0382 10 0100053503**, indicando en ordenante el nombre al que corresponderá emitir la factura y en concepto la denominación del curso. El comprobante se enviará al departamento de formación de la Cámara una vez realizada la transferencia.
- Los usuarios registrados en la Cámara se beneficiarán de una reducción del 25% en el importe de la matrícula. Para conocer más información y ventajas del alta como usuario registrado de los servicios de Cámara Cantabria, pulse [aquí](#).
- En caso de anulación de la matrícula por parte de la empresa, el importe sólo se devolverá si lo comunica con tres días de antelación al comienzo del curso.
- La Cámara de Comercio de Cantabria gestionará el crédito por formación de su empresa, si así lo solicita expresamente, conforme a la legislación vigente y al procedimiento cameral establecido, que puede conocer consultando la web [www.camaracantabria.com](http://www.camaracantabria.com). Para una adecuada tramitación será fundamental que la empresa asuma sus responsabilidades en la gestión.



200 euros

25% descuento para usuarios registrados\*



30 plazas



Inscripciones hasta  
6 de mayo de 2021



Aula Virtual  
Cámara de Comercio de Cantabria  
Plaza de Velarde, 5 - 39001 Santander