



Guía Docente

Workshop Argumentar y Persuadir en Escenarios Públicos y Laborales

Datos del Workshop	TIPO	ECTS	SEMESTRE	PRESENCIAL	IDIOMA	CURSO
	OP	2	Consultar programación	100%	Catalán / Castellano	2024-25

Los *workshops* son actividades formativas que el estudiante puede escoger entre una amplia oferta presentada por la Escuela cada curso académico. Su metodología es eminentemente **práctica** y se organizan en **grupos reducidos**.

Esta guía docente es susceptible de ser modificada por causa de fuerza mayor o sobrevenida.

Descriptor	<p>Saber argumentar y saber orientar nuestras palabras hacia la persuasión son habilidades clave en los escenarios públicos y laborales. Cuando escuchamos a personas que toman la palabra en muchas ocasiones advertimos la falta de una estrategia de argumentación coherente, la ausencia de argumentos bien diseñados para convencer, el mal uso de falacias que no se sostienen en datos fiables y la negligencia que supone deslizar errores lógicos y desorden en la secuencia de los argumentos empleados.</p> <p>En este <i>workshop</i> construiremos una experiencia de entrenamiento práctico mediante ejercicios para mejorar nuestras habilidades de argumentación persuasiva, porque las empresas buscan profesionales capaces de comunicar sus ideas de manera clara y convincente, y la capacidad de argumentar de manera efectiva es crucial para expresar ideas con impacto, saber comunicar propuestas de una manera atractiva, influir en la opinión de nuestro auditorio, ganar apoyo para nuestras iniciativas, participar de manera influyente en los procesos de toma de decisiones y aportar contribuciones de calidad que permitan avances significativos en la resolución de problemas.</p>
Contenido	<p>Tema 1: Aprende a construir argumentos orientados a la persuasión de la audiencia. Conocerás de manera práctica los conceptos clave de la argumentación y entrenarás la capacidad para reconocer los puntos fuertes y débiles de un argumento, cuándo un argumento es efectivo y cuándo es ineficaz o falaz.</p> <p>Tema 2: Mejora tu propia capacidad de argumentar y persuadir cuando participas en un debate público o en una reunión de trabajo. Entrenarás tu capacidad para argumentar y contraargumentar de manera eficaz en los diversos escenarios comunicativos. Practicarás tu credibilidad e impacto como argumentador tanto en tu discurso verbal como en tu comunicación corporal.</p>
Sistema de Evaluación	<p style="text-align: center;">EVALUACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • La evaluación es el proceso mediante el cual se calibra el resultado del aprendizaje del/de la estudiante. • La puntuación mínima para superar cualquier <i>workshop</i> es un 5,00. Solamente los <i>workshops</i> superados son susceptibles de reconocimiento. • Cualquier tipo de trabajo alternativo no tendrá efecto sobre la evaluación.



Para el adecuado desarrollo de la evaluación, **el/la estudiante**

SE COMPROMETE:

- **A la lectura, comprensión y estudio de la totalidad del material facilitado.**
- **A la autoría de sus trabajos y ejercicios.**
*Se aplicarán programas de prevención de plagio. La detección de esta infracción en un 20% o más del material comportará una calificación final de **cero** y puede dar paso a actuaciones disciplinarias por parte de la Escuela.*
- **A la corrección ortográfica, sintáctica y léxica del material presentado.** Estos elementos forman parte intrínseca de la evaluación.
- **A elaborar los contenidos de acuerdo con los criterios establecidos por el centro y/o el profesorado para cada uno de los elementos de evaluación.**
- **A realizar toda entrega dentro del plazo establecido y exclusivamente a través de Moodle.**
- **A comunicarse con el/la docente exclusivamente:**
 - **Vía Moodle.**
 - **Personalmente en el aula.**

EVALUACIÓN CONTINUADA

Considerando la naturaleza eminentemente práctica y el aprendizaje gradual propio de las actividades realizadas en los *Workshops*, **no se contemplan ni la modalidad de evaluación única ni tampoco la reevaluación.**

ELEMENTOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN	VALOR PONDERADO
Clases magistrales (obligatorias)	Asistencia con participación pertinente y significativa como mínimo en el 80% de las sesiones. Para la calificación final, se realizará la media ponderada de los otros dos elementos EXCLUSIVAMENTE si se cumple este requisito.	Apto/ No apto
Actividad formativa individual (obligatoria)	Creación de un pitch desde cero y presentación en público. Experimentarás el proceso completo de búsqueda de palabras clave que estimulen imágenes sugerentes en la mente del auditorio, diseño de una estructura argumentativa orientada a la persuasión y concepción de una coreografía gestual eficiente.	70%
Actividad formativa colaborativa de un máximo de 5 estudiantes. (obligatoria)	Participación en nuestro Concurso Pitch ESRP. Equipos de 5 personas consensuarán una idea común para participar en nuestro Concurso de Pitch. Cada participante presentará un pitch de 1 minuto, en coordinación con su grupo y competirá contra los demás grupos. Esta actividad es susceptible de ser presentada en clase.	30%



Bibliografia

Allen, Steve (2017): Falacias lógicas, CreateSpace.

Van Eemeren, Frans (2012): Argumentacion. Análisis, evaluación, presentación, Buenso Aires, Biblos.

Perelman, Chaïm y Lucie Olbrechts-Tyteca (2015): Tratado de la argumentación. La Nueva Retórica, Madrid, Gredos.

Weston, Anthony (2011): Las claves de la argumentación, Barcelona, Ariel.