

PROGRAMA DE CURSO IN4150: COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EFECTIVA

A. Antecedentes generales del curso:

Departamento	Ingeniería Civil Industrial					
Nombre del curso	Comunicación Estratégica Efectiva					
Nombre del curso en inglés	Efective Strategic Communication					
Código del curso	IN4150 Créditos		3			
Horas semanales	Docencia 2,0 Auxiliares Trabajo personal		Trabajo personal	3,0		
Carácter del curso	Obligatorio			Electivo	Х	
Requisitos	IN4901 Práctica Profesional I					

B. Propósito del curso:

El propósito del curso es entregar las técnicas necesarias para desarrollar la capacidad de comunicar y persuadir efectivamente en los demás, a través de exposiciones orales o presentaciones con apoyo visual.

C. Resultados de aprendizaje:

Competencias específicas	Resultados de aprendizaje		
	CE1: Identificar, analizar y diagnosticar los diferentes elementos de los problemas complejos, que surgen en las organizaciones, y que son claves para resolverlos.		
	CE5: Desarrollar habilidades para liderar equipos de trabajo, manejando las relaciones interpersonales.		
Competencias genéricas	Resultados de aprendizaje		
	CG1: Comunicación profesional y académica Comunicar en español de forma estratégica, clara y eficaz, tanto en modalidad oral como escrita, puntos de vista, propuestas de proyectos y resultados de investigación fundamentados, en situaciones de comunicación compleja, en ambientes sociales, académicos y profesionales.		
	CG2: Comunicación en inglés Leer y escuchar de manera comprensiva en inglés variados tipos de textos e informaciones sobre temas concretos o abstractos, comunicando experiencias y		



opiniones, adecuándose a diferentes contextos de acuerdo a las características de la audiencia.

CG4: Trabajo en equipo Ejecutar con su equipo, de forma estratégica, diversas actividades formativas propuestas, considerando la autogestión de sí mismo y la relación con el otro, asumiendo diversos roles: de líder, colaborador u otros, según requerimientos y objetivos, sin discriminar por género u otra razón.

D. Unidades temáticas:

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
1	RA2	Introducción	1
	Contenidos	Indicador de logro	
Introducción.		 Qué es comunicación estratégica. Estructura del curso. Metodología aplicada y evaluaciones. Presentación de profesores y alumnos. Ejercicio práctico. 	
Bibliografía de la unidad		Shannon Weaver, 1949, The mathematical theory of communication.	

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas	
2	RA1	Comunicación y Persuasión	1	
Contenidos		Indicador de logro		
El arte de comunicar y persuadir.		 Informar v/s persuadir. Qué es persuasión en la comunicación. El comportamiento humano y el proceso de toma de decisiones. Ejercicio práctico. 		
Bibliog	grafía de la unidad	Robert B. Cialdini, 2011, The Psychology Influence of Persuasion.		



Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas	
3	RA2	Storytelling	2	
	Contenidos	Indicador de logro		
El arte de contar una historia.		 10. Qué es Storytelling. 11. Características del Storytelling. 12. Storytelling con datos. 13. Presentaciones efectivas. 14. Marca personal. 15. Ejercicios prácticos. 		
Bibliografía de la unidad		Will Stor, 2019, The science of storytelling: why stories make us human, and how to tell them better. Nancy Duarte, 2008, Slide:ology: The art and science of creating great presentations. Rick Altman, 2012, Why most powerpoint presentations suck and how you can make them better.		

Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
4	RA2 RA3 RA4	Relaciones y 2 conversaciones	
	Contenidos	Indicador de logro	
Como relacionarte con los demás a través de conversaciones y/o reuniones efectivas.		16. Que es Rapport.17. Comunicación no verbal.18. Matching.19. Reuniones efectivas.20. Objeciones.21. Elevator Pitch.22. Ejercicios prácticos.	
Bibliog	grafía de la unidad	Albert Mehrabian's, communication. Hugh Mackay, 1994, W Solving the communication	Vhy don't people listen?



Número	RA al que tributa	Nombre de la unidad	Duración en semanas
5	RA1 RA2 RA3 RA4	Presentaciones Efectivas	2
Contenidos		Indicador de logro	
Cómo presentar una idea conquistando mentes y corazones.		23. Como unir todos los conocimientos para hacer una presentación efectiva.24. Presentaciones finales.	
Bibliografía de la unidad		Napoleon Hill, 2010, Think and grow rich.	

E. Estrategias de enseñanza - Aprendizaje:

La metodología de enseñanza y aprendizaje es activo-participativa, considerando:

- Clases teóricas, videos y casos reales.
- Ejercicios prácticos en clase.
- Lecturas.
- Clases con experto en presentaciones visuales.

Al término del curso, el estudiante:

CE1 CE5 RA1 : Evaluará críticamente una variedad de situaciones de

comunicación persuasiva.

CE1 CG1 CG2 CG4 RA2 : Aplicará distintas técnicas para enganchar con otros.

CE1 CG4 RA3 : Desarrollará herramientas para conocer las motivaciones de

la audiencia e influenciará la manera en que perciben sus

ideas.

CG4 CG6 RA4 : Motivará a la audiencia para aceptar sus ideas y tomar acción

al respecto.

F. Evaluación de Aprendizajes:

25% Participación (mínimo asistencia 60%).

35% Ejercicios clase a clase.

40% Presentaciones finales.



n
_

G. Recursos bibliográficos:

Bibliografía obligatoria:

- [1] Dale Carnegie, 1936, How to win friends and influence people.
- [2] Guillaume Lamarre, 2019, Storytelling como estrategia de comunicación: Herramientas narrativas para comunicadores, creativos y emprendedores.

Bibliografia Complementaria:

- [3] Cole Nussbaumer Knaflic, 2017, Storytelling with data.
- [4] Seth Godin, 2012, All marketers are liars.
- [5] Kerry Patterson, Joseph Grenny, David Maxfield, 2008, Influencer: The power to change anything.
- [6] Además de la que aparece en cada semana del programa.

H. Datos generales sobre elaboración y vigencia del programa de curso:

Vigencia desde:	Primavera 2021
Elaborado por:	Carolina Segovia Riquelme – Eduardo Pérez Benavente
Validado por:	Carolina Segovia Riquelme
Revisado por:	Carolina Segovia Riquelme