



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

Unidad Académica:

Unidad Académica de Formación Técnica y Tecnológica.

Carrera:

Tecnología superior en comunicación para televisión relaciones públicas y protocolo

Título:

Creación de un video tutorial sobre buenas prácticas para persuadir a un público a través de la oralidad

Proyecto en Bina

Alisson Melina Vera Soledispa
Nestor Isaac Palma Reyes

Tutor

Lic. Carlos Cedeño Moreira, Mg.

Manta - 2025

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-05-IT-001-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE LAS CARRERAS TÉCNICAS Y TECNOLÓGICAS	VERSIÓN: 3
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Unidad Académica de Formación Técnica y Tecnológica de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Titulación bajo la autoría del estudiante **Nestor Isaac Palma Reyes**, legalmente matriculado en la carrera de Tecnología Superior en Comunicación para Televisión, Relaciones Públicas y Protocolo, período académico 2025-1, cumpliendo el total de 96 horas, cuyo tema del proyecto es: "Creación de un video tutorial sobre buenas prácticas para persuadir a un público a través de la oralidad

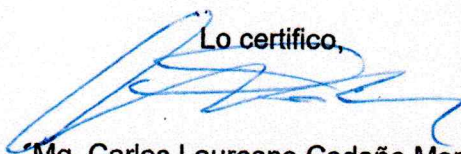
".

El presente trabajo de titulación ha sido desarrollado en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 6 de agosto de 2025

Lo certifico,



Mg. Carlos Laureano Cedeño Moreira
Docente Tutor

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

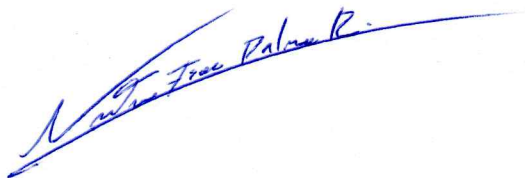
Quienes suscriben la presente:

Nestor Isaac Palma Reyes - Alisson Melina Vera Soledispa

Estudiantes de la Carrera de Tecnología Superior en Comunicación para Televisión, Relaciones Públicas y Protocolo declaramos bajo juramento que el siguiente proyecto cuyo título: “Creación de un video tutorial sobre buenas prácticas para persuadir a un público a través de la oralidad.”

Previa a la obtención del Título de “Creación de un video tutorial sobre buenas prácticas para persuadir a un público a través de la oralidad”, es de autoría propia y ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros y consultando las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Manta, 2 de septiembre de 2025.



Nestor Isaac Palma Reyes

C.I: 1314023860



Alisson Melina Vera Soledispa

C.I: 1315020584

ÍNDICE

CERTIFICACION	I
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	II
ÍNDICE	III
1. INTRODUCCIÓN	1
2. PROBLEMA.....	3
2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
3. OBJETIVOS	4
3.1. OBJETIVO GENERAL	4
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
4. METODOLOGÍA.....	5
4.1. PROCEDIMIENTO	6
4.2. TÉCNICAS	6
4.3. MÉTODOS.....	7
5. GUION LITERARIO	7
6. GUION TÉCNICO	8
7. PRESUPUESTO	9
8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	10
CONCLUSIONES	11
RECOMENDACIONES.....	12
BIBLIOGRAFÍA	13
VIDEO DE TITULACION	13

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Guion literario	7
Tabla 2. Guion Técnico.....	8
Tabla 3. Presupuesto	9
Tabla 4. Cronograma de actividades	10

1. INTRODUCCIÓN

La persuasión oral es una herramienta esencial en múltiples entornos de comunicación, desde presentaciones académicas hasta charlas públicas y contextos profesionales. Un dominio acertado de la entonación, la postura, la estructuración del discurso y el uso de técnicas retóricas permite interactuar de manera más eficaz con el público, generando confianza, interés y apertura hacia las ideas expuestas. Este video tutorial busca presentar recomendaciones prácticas para persuadir mediante la comunicación oral, brindando estrategias actuales y concretas que aumenten la fuerza del mensaje en distintos escenarios.

La habilidad de persuadir mediante la palabra hablada es esencial tanto en el ámbito educativo como en el profesional y social. En la actualidad, dentro de los espacios formativos, es fundamental que docentes y estudiantes desarrollen destrezas retóricas que no se limiten a transmitir información, sino que también permitan dialogar, persuadir y establecer vínculos efectivos con diferentes tipos de audiencias. De acuerdo con Montes y Navarro (2019), la oralidad académica debe asumirse como una práctica social situada, que implica planificar el mensaje de forma estratégica, tener claridad en el objetivo comunicativo y considerar activamente a quienes lo reciben. Estos elementos son claves para alcanzar una comunicación persuasiva, ya que permiten articular ideas con coherencia, claridad y carga emocional. A partir de ello, este trabajo pretende el presentar buenas prácticas de persuasión oral tomando como base el Hablar, persuadir, aprender e influir en el publico

Influir mediante la palabra no depende únicamente de técnicas discursivas, sino también de transmitir autenticidad, claridad y seguridad sobre el valor del mensaje. King

(2020) sostiene que “una persona persuasiva entiende la mejor manera de enmarcar y presentar su argumento, pero lo más importante es que sabe que su mensaje es lo más importante” (p. 54). Esto pone de manifiesto que, aunque existan múltiples técnicas para lograr convencer, la base del éxito radica en contar con un mensaje claro y transmitirlo con seguridad. En este sentido, un orador eficaz no solo pretende causar impacto, sino también generar un vínculo real y duradero con quienes lo escuchan.

Asimismo, Montes y Navarro (2020) remarcan que “comunicarse oralmente, al igual que escribir, es siempre un acto interpretativo” (p. 21). Esto implica que quien habla debe analizar el contexto, prever las posibles respuestas de la audiencia y ajustar su mensaje según las particularidades de quienes lo escuchan. Esta perspectiva resalta la naturaleza dinámica de la oralidad y subraya que su efectividad está directamente relacionada con la habilidad del emisor para adaptarse.

De igual manera, los mismos autores destacan que “la comunicación oral permite la retroalimentación directa; la audiencia tiene la posibilidad de hacer preguntas, pedir aclaraciones y abrir el diálogo” (Montes & Navarro, 2020, p. 17). Esto evidencia que persuadir no consiste en un proceso unilateral, sino en un intercambio dinámico donde el orador debe estar listo para responder, reformular y reforzar sus ideas en tiempo real.

Finalmente, comprender la persuasión como una forma de liderazgo comunicativo resulta esencial. Reyes (2019) afirma que este liderazgo se basa en “llegar, no de hablar”, apelando al plano emocional del receptor para generar adhesión e inspiración (p. 31). Persuadir, bajo esta perspectiva, implica guiar y movilizar, no solo transmitir información, sino también motivar a la acción a quienes escuchan.

2. PROBLEMA

¿Cómo implementar prácticas orales eficaces que fortalezcan la persuasión y la efectividad comunicativa en presentaciones y discursos dirigidos a distintos tipos de audiencias?

2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La expresión oral se ha consolidado como una competencia fundamental para el desarrollo académico y profesional. En distintos contextos —desde universidades hasta entornos laborales y sociales— las personas se ven en la necesidad de expresarse con seguridad, claridad y convicción. Sin embargo, es común que muchos estudiantes enfrenten dificultades para estructurar sus ideas, manejar su voz o emplear un lenguaje corporal adecuado.

Montes y Navarro (2021) señalan que “la oralidad académica debe ser entendida una práctica social situada, lo que implica que hablar en público no solo exige dominar técnicas, sino también saber adaptarse al propósito comunicativo y al tipo de audiencia” (p. 21). Esto demuestra que una preparación insuficiente puede generar intervenciones poco claras, con débil conexión con la audiencia o que transmitan falta de seguridad en el orador.

De acuerdo con Rodríguez (2024), el temor a hablar en público es una de las fobias sociales más frecuentes, llegando incluso a superar el miedo a la muerte y afectando aproximadamente al 90 % de la población. Este dato evidencia que la problemática no se restringe a un aspecto técnico, sino que también involucra factores emocionales.

Ante este panorama, es prioritario diseñar propuestas formativas que fortalezcan la comunicación oral desde perspectivas prácticas, emocionales y pedagógicas. Tal como enfatiza King (2020), “una persona persuasiva no solo sabe cómo presentar su mensaje, sino que también cree firmemente en el valor de lo que comunica” (p. 54). Este tipo de liderazgo comunicativo debe cultivarse y ejercitarse desde etapas técnicas y universitarias.

En respuesta a esta necesidad, el presente proyecto propone la elaboración de un video tutorial como herramienta educativa que permita a estudiantes y futuros profesionales comunicar sus ideas con mayor seguridad, persuasión y estrategia.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un video tutorial que compile y demuestre buenas prácticas para persuadir a un público mediante la oralidad.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar técnicas de oratoria persuasiva aplicables a contextos reales
- Elaborar un guion didáctico que estructure dichas técnicas
- Producir un video tutorial educativo como recurso de apoyo para estudiantes y profesionales

4. METODOLOGÍA

Esta investigación adopta un enfoque cualitativo de tipo descriptivo, que permite comprender fenómenos complejos como la comunicación oral desde la experiencia de sus protagonistas. Montes y Navarro (2021) señalan que “abordar la oralidad desde lo cualitativo permite analizar la forma en que los hablantes se relacionan con sus discursos y audiencias reales, a partir de observaciones y situaciones concretas” (p. 17).

En la elección de este enfoque responde a que no solo se da a busca describir el fenómeno, sino también proponer una respuesta práctica a la falta de formación sólida en la comunicación oral. En este sentido, se plantea la elaboración de un recurso audiovisual que compile estrategias, recomendaciones y advertencias para optimizar la persuasión en el discurso.

King (2020) advierte que “mejorar las habilidades comunicativas no basta con estudiar teoría, sino que se requiere practicar, equivocarse y recibir retroalimentación” (p. 42). En coherencia, este video se concibe como una herramienta interactiva que permita a los usuarios observar ejemplos, reflexionar sobre su desempeño y aplicar lo aprendido en contextos reales.

Así garantizar que el material cumpla un propósito formativo, se implementarán métodos como la revisión documental, el análisis de grabaciones de discursos y la validación no formal con estudiantes y docentes

4.1. PROCEDIMIENTO

- **Búsqueda y análisis de bibliografía:** consiste en la recopilación de publicaciones actualizadas (posteriores a 2020) vinculadas a la persuasión, la oralidad y la comunicación efectiva.
- **Identificación de buenas prácticas:** análisis de la literatura para extraer estrategias concretas de persuasión oral.
- **Diseño del contenido:** elaboración de un guion que combine fundamentos teóricos, ejemplos y recomendaciones prácticas.
- **Producción del video:** grabación y edición con integración de elementos visuales y sonoros.
- **Validación informal:** presentación de una versión preliminar a un grupo reducido de personas para recoger sugerencias y realizar mejoras.

4.2. TÉCNICAS

- **Producción audiovisual:** uso de herramientas de grabación y edición básica para generar un producto claro, atractivo y accesible.
- **Análisis documental:** revisión de literatura reciente para seleccionar estrategias relevantes.
- **Guionización:** elaboración de un guion técnico-literario que organice el contenido con objetivos pedagógicos claros.

4.3. MÉTODOS

Método descriptivo: Se utilizó para caracterizar y explicar de manera clara las diferentes técnicas de persuasión oral identificadas en la literatura.

Método inductivo: A partir de la observación de discursos y el análisis bibliográfico, se formularon recomendaciones generales aplicables a distintos contextos comunicativos. Estos métodos permitieron desarrollar un producto educativo que no solo expone teorías, sino que las traduce en herramientas prácticas, útiles y aplicables en escenarios reales de comunicación oral

5. GUION LITERARIO

Tabla 1. Guion literario

PERSONAJE	DIÁLOGO
NESTOR	¿Te gustaría que las personas te escuchen, te entiendan y te crean?
MELINA	Hoy te enseñaremos 5 claves para persuadir usando solo tu voz y tu presencia.
NESTOR	No sueno igual todo el tiempo. Mira cómo cambia el impacto si lo digo así... o así.
MELINA	Tu cuerpo también comunica. Cuando caminas firme, te sientas erguida y mantienes buena postura, transmites seguridad. Aprovechalo.
MELINA	Conecta emocionalmente con tu audiencia a través del storytelling
NESTOR	Muchos creen que persuadir es hablar más fuerte, pero a veces solo basta con mirar fijamente al objetivo o al público y hacer que el resto pase
NESTOR	Al principio me temblaba la voz, pero descubrí que al respirar bien es lo que hace que cambié todo, incluso ayuda a que las personas te tomen en serio
MELINA NESTOR	y Tu voz tiene poder. / Tu cuerpo también habla. / El silencio, bien usado, es una herramienta poderosa. / La emoción crea conexión. / La seguridad se construye, paso a paso.

Nota. Tabla de buenas prácticas para persuadir a un público a través de la oralidad

6. GUION TÉCNICO

Tabla 2. Guion Técnico

Personaje	Diálogo	Acción / Movimiento	Aspectos Técnicos
NESTOR	¿Te gustaría que las personas te escuchen, te entiendan y te crean?	Mira a cámara con expresión seria y tono firme.	Cámara: Plano medio. Sonido: Micrófono de corbatero, voz clara. Luz: Frontal suave.
MELINA	Hoy te enseñaremos 5 claves para persuadir usando solo tu voz y tu presencia.	Gira levemente hacia Néstor y luego vuelve la mirada a cámara.	Cámara: Plano medio. Sonido: Claro y cálido. Luz: Frontal con relleno lateral.
NESTOR	No sueno igual todo el tiempo. Mira cómo cambia el impacto si lo digo así... o así.	Cambia entonación y expresión al repetir la frase.	Cámara: Plano medio corto. Sonido: Variar el tono para mostrar el ejemplo.
MELINA	Tu cuerpo también comunica. Cuando caminas firme, te sientas erguida y mantienes buena postura, transmites seguridad. Aprovechalo.	Se levanta ligeramente o gesticula mostrando la postura.	Cámara: Paneo suave para mostrar postura. Luz: Completa, sin sombras duras.
MELINA	Conecta emocionalmente con tu audiencia a través del storytelling.	Sonríe y gesticula suavemente, con mirada directa.	Cámara: Plano medio. Sonido: Tono cercano y cálido.
NESTOR	Muchos creen que persuadir es hablar más fuerte, pero a veces solo basta con mirar fijamente al objetivo o al público y hacer que el resto pase.	Mira fijo a cámara, pausa breve, luego asiente.	Cámara: Primer plano. Sonido: Tono bajo pero firme, silencio intencional.
NESTOR	Al principio me temblaba la voz, pero descubrí que al respirar bien es lo que hace que cambié todo, incluso ayuda a que las personas te tomen en serio.	Gesto relajado, mano en el pecho al mencionar "respirar bien".	Cámara: Plano medio. Sonido: Tono reflexivo.
MELINA y NESTOR	Tu voz tiene poder. / Tu cuerpo también habla. / El silencio, bien usado, es una herramienta poderosa. / La emoción crea conexión. / La seguridad se construye, paso a paso.	Alternan frases mirando a cámara; al final, ambos en cuadro sonriendo.	Cámara: Plano americano conjunto. Sonido: Voz alternada, énfasis en cada frase. Luz: Uniforme para ambos.

7. PRESUPUESTO

El proyecto fue diseñado para ser realizado sin gastos económicos, aprovechando recursos personales y herramientas gratuitas disponibles en línea. Aun así, se estructura el siguiente presupuesto con fines de organización futura.

Tabla 3. Presupuesto

Recurso	Detalle	Costo estimado
Cámara o celular con buena resolución	Grabación del video	\$0
Software de edición de video	Uso de programas gratuitos (Ej: CapCut, Clipchamp)	\$0
Micrófono tipo corbatero	Mejora en la calidad del audio	\$0
Iluminación (aros LED o luz natural)	Optimización de la calidad visual	\$0
Vestimenta formal para grabación	Imagen profesional ante el público	\$0
Locación de grabación	Uso de espacio doméstico o institucional	\$0
Total, estimado	—	\$0

Nota. Presupuesto utilizado dentro del desarrollo del proyecto

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

A continuación, en la Tabla 4 se muestra el cronograma de actividades desarrollado en este proyecto.

Tabla 4. Cronograma de actividades

Nº	ACTIVIDADES	ESPECIFICACIONES	PLAZO
1	Investigación documental	Revisión de técnicas de oratoria y persuasión	4semanas
2	Diseño del guion	Elaboración del contenido del video	3 días
3	Producción del video	Grabación y edición del material audiovisual	3 semanas
4	Evaluación y ajustes	Prueba del video con usuarios y ajustes finales	1 semana
5	Presentación final	Entrega del video tutorial y documentación del proyecto	3 meses

Nota. Las actividades de este cronograma fueron llevadas a cabo según lo propuesto.

CONCLUSIONES

La oralidad persuasiva es una habilidad fundamental en el ámbito académico y profesional, ya que permite transmitir mensajes de manera clara, segura y con mayor impacto en la audiencia.

El video tutorial desarrollado demostró ser un recurso educativo práctico y accesible, que integra fundamentos teóricos con ejemplos aplicados para fortalecer las competencias comunicativas.

La metodología cualitativa y descriptiva empleada permitió identificar y transformar buenas prácticas de oratoria en estrategias útiles y aplicables en diversos contextos reales de comunicación.

RECOMENDACIONES

Incorporar el video tutorial como material de apoyo en asignaturas relacionadas con comunicación, oratoria y relaciones públicas, fortaleciendo el proceso formativo de los estudiantes.

Fomentar la práctica continua de las técnicas de persuasión oral, ya que el aprendizaje efectivo se consolida mediante la experiencia y la retroalimentación constante.

Desarrollar futuros recursos audiovisuales que complementen el presente proyecto, abordando temas como el manejo emocional, la improvisación y el lenguaje corporal.

VIDEO DE TITULACION

<https://youtu.be/D-q-i-kBCOg?si=7iPmtKbna2kRXVEj>

BIBLIOGRAFÍA

- King, D. (2020). *Effective communication skills: The nine-keys guidebook for developing the art of persuasion through public speaking, social intelligence, verbal dexterity, charisma, and eloquence*. Scribd.
<https://es.scribd.com/document/519895248/Effective-Communication-Skills-King-2020>
- Montes, A., & Navarro, L. (2021). *Hablar, persuadir, aprender: Manual para el desarrollo de la oralidad académica*. Universidad de Chile. Repositorio Académico.
<https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/186117>
- Rodriguez, C (2024). *El poder de Hablar en público*. Universidad Politecnica de Guanajuato. ISBN:978-607-99857-4-5
- Técnicas de Estudio. (s.f.). *Persuasión efectiva al hablar en público*.
<https://tecnicasdeestudio.org/hablar-en-publico/persuasion-efectiva-hablar-publico/>
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. P. B. (2022). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (7.^a ed.). McGraw-Hill Education.
https://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf