

Materia : Presentación de proyectos para EAO

Semestre:	VII
Clave:	47160
Área:	Estética
Departamento:	Expresión
Tipología:	Teórico-Práctica
Carácter:	Formativa-Instrumental
Tipo:	Optativa
Horas:	2 teoricas-2 prácticas
Créditos:	4
Carreras:	Edificación y Administración de obras.
Materias precedentes:	
Elaboró:	M. Arq. Juan Carlos Aguilar Aguilar
Revisó:	Arq. Blanca Delgado Casas.
Fecha:	Abril 2008

Presentación de la materia:

La materia de Presentación de proyectos de Edificación y Administración de Obra constituye la culminación de la línea Curricular de *Expresión* y tiene el objetivo terminal el de capacitar al alumno en la presentación integral de un proyecto de construcción, con alto profesionalismo y calidad, aplicando para ello las técnicas gráficas y digitales adquiridas en las materias antecedentes. (Dibujo del natural, Dibujo por computadora I y Dibujo para Edificación)

Para ello, el Edificador especializado en la presentación de proyectos, deberá utilizar los materiales, técnicas y equipos más adecuados, tanto para la representación como para la presentación de sus ideas, con la aplicación de las técnicas de comunicación adecuadas, haciendo uso de la representación gráfica así como de los modelos, que le permitan hacer llegar de manera óptima su mensaje a sus receptores, y de esta manera poder visualizar sus proyectos arquitectónicos y de construcción.

Objetivo general:

Desarrollar en el alumno las habilidades para representar los diferentes tipos de proyectos ejecutivos, con una visión integral promotora y una adecuada **planeación** que considere las técnicas, equipos, herramientas y materiales más adecuados, en función del tiempo y costo.

El alumno **desarrollará habilidades de expresión oral, visual y escrita** para la comunicación de proyectos de construcción dentro de cualquier sector social nacional e internacional, de carácter público o privado, industrial, comercial o de servicios.

UNIDAD 1

I Técnicas de comunicación adecuadas para la presentación de proyectos de edificación y administración de obra.

Objetivo particular:

Fomentar en el alumno las principales competencias de comunicación efectiva aplicada tanto de manera individual como de forma colectiva.

Estrategias de aprendizaje:

El Profesor expondrá las principales técnicas de comunicación para posteriormente crear escenarios en los que el alumno aplicara los conocimientos y competencias adquiridas.

Actividades de aprendizaje:

Una parte fundamental de este ejercicio, es el diseño de escenarios de trabajo parte del profesor, que el alumno deberá enfrentar como parte de su proceso de desarrollo académico, lo cual permitirá al docente, medir y evaluar el aprovechamiento de los discentes.

1.1. Principales técnicas de comunicación

- 1.1.1. La comunicación
- 1.1.2. Emisor
- 1.1.3. Receptor
- 1.1.4. Mensaje
- 1.1.5. Canal
- 1.1.6. Código
- 1.1.7. Contexto

1.2. Tipos de comunicación

- 1.2.1. La comunicación verbal
- 1.2.2. La comunicación no verbal

1.3. Técnicas de comunicación eficaz

- 1.3.1. La escucha activa
- 1.3.2. Elementos de la escucha activa
- 1.3.3. Elementos de bloqueo de la escucha activa
- 1.3.4. Habilidades para la escucha activa
- 1.3.5. Aspectos para mejorar la comunicación

1.4. Asertividad

- 1.4.1. Definición del concepto de asertividad
- 1.4.2. Técnicas y reglas sobre la asertividad
- 1.4.3. Fase de preparación personal
- 1.4.4. Preparación del diálogo
- 1.4.5. La asertividad en diferentes contextos
- 1.4.6. Ensayo y ejecución
- 1.4.7. Aplicación de escenarios

1.5. Técnicas de negociación

- 1.5.1. Conceptos básicos sobre negociación
- 1.5.2. Características del negociador
- 1.5.3. Estilos y tipos de negociación
- 1.5.4. Estrategias y tácticas de negociación

- 1.5.5. Comunicación y lenguaje
- 1.5.6. Lugar y momento de negociación
- 1.5.7. Inicio y fases de la negociación
- 1.5.8. Preparación de la negociación
- 1.5.9. Desarrollo de la negociación
- 1.5.10. Acuerdos
- 1.5.11. Otros aspectos de la negociación

UNIDAD 2

II Técnicas para una óptima oratoria en la presentación de proyectos de edificación y administración de obras

Objetivo particular:

El alumno **analizará** las diversas técnicas, para mejorar su comunicación verbal en la presentación de proyectos ante diversos tipos de público, tanto de forma individual como grupal

Estrategias de aprendizaje:

El alumno presentara un proyecto con la finalidad de presentarse en grupo, con el objetivo de analizar lo convincente de su presentación.

Actividades de aprendizaje:

Desarrollar en el alumno habilidades de comunicación verbal y corporal, para alumbrar una mayor conexión entre su mensaje y su audiencia de proyectos de edificación.

2.1. El debate como herramienta de diálogo de las ideas

- 2.1.1. Organización del debate
- 2.1.2. Formatos del debate
- 2.1.3. Presunción y carga de la prueba
- 2.1.4. Preparación para el debate
- 2.1.5. Alegatos
- 2.1.6. Tipos de casos

2.2. El arte de hablar en público

- 2.2.1. Conceptos generales sobre oratoria
- 2.2.2. Evolución histórica de la oratoria
- 2.2.3. Oradores contemporáneos
- 2.2.4. Clasificación de la oratoria
- 2.2.5. Importancia y fines de la oratoria

2.3. La voz humana

- 2.3.1. La respiración
- 2.3.2. La articulación y fonación
- 2.3.3. La impostación de la voz

2.4. La confianza y seguridad personal

- 2.4.1. La personalidad de del orador
- 2.4.2. El miedo oratorio
- 2.4.3. Tipos de miedo en la oratoria
- 2.4.4. Cómo vencer el miedo de hablar en público

2.5. Técnicas correctas de presentación en público

- 2.5.1. El público o auditorio
- 2.5.2. Tipología de participantes en una reunión
- 2.5.3. Cualidades del orador frente al público
- 2.5.4. Técnicas correctas de presentación en público

2.6. Técnicas de acción oratoria

- 2.6.1. La acción oratoria
- 2.6.2. La expresión gestual
- 2.6.3. La expresión manual
- 2.6.4. La expresión corporal

2.7. Elaboración y exposición de discursos

- 2.7.1. El discurso
- 2.7.2. Partes del discurso
- 2.7.3. Elaboración de discursos
- 2.7.4. Métodos para exponer un discurso

2.8. La oratoria individual

- 2.8.1. Discursos conmemorativos o de presentación
- 2.8.2. Discursos que ofrecimientos, aceptación o agradecimiento
- 2.8.3. Discurso ante medios electrónicos

2.9. Oratoria deliberativa

- 2.9.1. La oratoria deliberativa, la conversación y la entrevista periodística
- 2.9.2. La asamblea, la mesa redonda y el simposio
- 2.9.3. El debate, el foro, el coloquio el panel
- 2.9.4. El congreso, la cesión, el cónclave y la plenaria

UNIDAD 3**III Técnicas de presentación****Objetivo particular:**

Desarrollar en el alumno un alto sentido del profesionalismo en la presentación del proyecto, con plena conciencia de lo que implica la presentación comercial y ejecutiva de un proyecto, considerando los factores de calidad, orden, secuencia y contenido. Mediante la aplicación de recursos informáticos, Llegando a la presentación de manera académica o ante un cliente real.

Estrategias de aprendizaje:

Actividades específicas de este tema que realizara el profesor, tales como presentación, conducción, supervisión de prácticas etc.

Actividades de aprendizaje:

Ejercicios a escala del proyecto: presentación audiovisual y resumen presupuestal. Integración de portafolio de proyectos del alumno mediante la aplicación de diversas tecnologías audiovisuales.

3.1. Presentaciones por computadora.

- 3.1.1. Maquetas virtuales.
- 3.1.2. Foto montaje
- 3.1.3. Ubicación y alternativas múltiples.
- 3.1.4. Presentaciones dinámicas en Flash

3.2. Presentación de documentos impresos

- 3.2.1. Carátulas de presentación
- 3.2.2. Índices
- 3.2.3. Planos impresos
- 3.2.4. Presentaciones electrónicas
- 3.2.5. Gráficas estadísticas
- 3.2.6. Tipografía
- 3.2.7. Ilustraciones
- 3.2.8. Redacción de oficios

Estrategias de aprendizaje

Se presentan los **conceptos** de trabajo en el pizarrón, por medios audiovisuales o por computadora, con ejemplos de trabajos relativos a cada uno de los temas expuestos. Se considera una **exposición** por parte del maestro y un trabajo de taller unidad con participación activa de cada uno de los alumnos, para el análisis de los ejemplos, la identificación de los niveles de trabajo y grados de complejidad.

Se hará énfasis especial en la **experimentación** de las diferentes técnicas de diálogo, presentación y negociación, de tal manera que el alumno **descubra** su propio potencial y **adopte** un lenguaje expresivo propio de su oficio de una manera profesional y efectiva.

Posteriormente, el alumno **desarrollará** de acuerdo a cada objetivo, diferentes trabajos a manera de posibles escenarios que tendrá que ir resolviendo para la comprensión de cada tema, sumando en cada unidad los objetivos parciales.

Se sugiere tener exhibiciones de cada entrega de unidad, para el **análisis** del grupo, la valoración individual y el análisis de resultados por parte del maestro junto con el alumno.

Mecanismos de evaluación.

El alumno deberá tener al menos un 66% de asistencia y trabajo en cada unidad para tener derecho a evaluación. Que será en los siguientes aspectos.

- 60% Entrega a tiempo y en forma de todos los ejercicios realizados
- 40% Aplicación adecuada a los conceptos del ejercicio mediante examen de evaluación

Bibliografía básica

MARIAN K WOODALL **14 Causas del Fracaso de Discursos y presentaciones empresariales.** Panorama Editorial. México. 1995

ROSEMARY MARTINEZ **Como Presentar un buen Portafolio (artículo de la revista a; DISEÑO).** Tres dieciséis asesores en diseño, S.C. Octubre-Noviembre. México 1998

GABY VARGAS **La Imagen del éxito.** Mc. Graw Hill.. México. 1988

DICK POWELL **Técnicas de Presentación.** Editorial Hermann Blume.. Madrid. 1986

HARRY SIMMONS. **Hablar en público y sus Técnicas.** Editorial Herrero Hermanos México 1985

BOBBY LINKEMER. **Como mejorar su Imagen Profesional.** Editorial Aguilar México 1987

BURDEN, Ernest. "Técnicas de Presentación de Proyectos". Mc. Graw Hill. México. 1989.

PORTER, Tom. Y Sue Goodman. "Manual de Técnicas Gráficas para Arquitectos, Diseñadores Gráficos y Artistas". Volumen 4. Editorial Gustavo Gili. Barcelona. 1986.

TANAKA, Eisuke. "Architectural Presentations". Graphic- Sha. Tokio, Japón. 1989.

S/AUTOR. "Details in Architectural Rendering". Graphic- Sha Publishing Co., Ltd. Tokio, Japón. 1994. (ISBN 4-7661-0773-X). Incluye índices de profesionales intervinientes.

RYU, Akira. "The Best Use of Landscape Items in Architectural Rendering". Graphic- Sha Publishing Co., Ltd. Tokio, Japón. 1995. (ISBN 4-7661-0771-3).

S/AUTOR. "interiors Perspectives in Architectural Design. Included: an actual CG perspective". Graphic- Sha Publishing Co., Ltd. Tokio, Japón. 1987. (ISBN 4-7661-0424-2).

S/AUTOR, "Exteriors: Perspectives in Architectural Design. Included: an actual CG perspective". Graphic- Sha Publishing Co., Ltd. Tokyo, Japan. 1987.

LOCKARD, William Kirby. "Design Drawing Experiences". WKI Books. (ISBN 1-56052-204-6).

WINDOWS, "Manual del usuario, Microsoft".

COREL DRAW, "Manual del usuario".

ARCHI CAD, "Manual del usuario."

AUTO CAD 2000, Manual del usuario.

JONES, Frederich H. "Computer Aided Architecture & Design". WKI Books. (ISBN 1-56052-102-7).

ALEXANDER ALBAN ALENCAR, "Manual de Oratoria, Marketing Mix, Lima Peru