

DIPLOMADO

STORYTHINKING PARA ÁMBITOS TÉCNICOS

Herramientas de narrativa estratégica

RESOLUCIÓN 254/25

Certificación UTN-FRD



DIPLOMADO

STORYTHINKING PARA ÁMBITOS TÉCNICOS

Herramientas de narrativa
estratégica

Resolución 254/25

Certificación UTN-FRD



¡Puedes hacerlo desde cualquier lugar del mundo, de manera sincrónica o asincrónica!

100% ONLINE con clases en vivo semanales y acceso al campus virtual con materiales descargables y ejercicios.

No requiere asistencia presencial.

Tendrás **acceso las 24 horas del día a la plataforma de capacitación** y a las **clases en vivo** sobre los diferentes temas.

El diplomado se desarrolla en **12 semanas** que equivalen a **90 horas totales:**

- ▶ 24 horas sincrónicas (clases en vivo)
- ▶ 66 horas asincrónicas (materiales, ejercicios, videos, lecturas, prácticas)

DESTINATARIOS

Estudiantes avanzados y profesionales de ingeniería, arquitectura, sistemas, física, química y demás áreas del ámbito técnico que deseen **mejorar su desempeño comunicacional en contextos laborales, académicos y profesionales**, tanto en formatos orales como escritos.

METODOLOGÍA

- ▶ **Clases en vivo y actividades semanales** aplicadas a situaciones reales del entorno profesional.
- ▶ **Recursos asincrónicos:** guías, plantillas descargables y lecturas seleccionadas.
- ▶ **Plataforma virtual** para el seguimiento y entrega de tareas.
- ▶ **Evaluación continua** por módulo y entrega final integradora.

OBJETIVOS

El objetivo general del Diplomado es **fortalecer las habilidades de comunicación de los profesionales de la ingeniería a través del uso del pensamiento narrativo** (storythinking), permitiéndoles diseñar y realizar textos orales y escritos con mayor claridad, impacto y efectividad.

- ▶ Aplicar estructuras narrativas al diseño de presentaciones técnicas.
- ▶ Mejorar la claridad, el orden y la persuasión en presentaciones orales.
- ▶ Redactar informes y correos escritos con precisión y fluidez.
- ▶ Utilizar herramientas verbales para facilitar la comprensión de información compleja.
- ▶ Adaptar el discurso técnico a diferentes públicos: pares, no expertos, tomadores de decisiones.

EVALUACIÓN

Ejercicios prácticos por módulo (presentaciones, guiones, textos) y **proyecto integrador final** (presentación evaluada con feedback docente y grupal).

TEMARIO POR MÓDULO

MÓDULO 1 (semanas 1 y 2) Fundamentos del Storythinking

Semana 1: Introducción al pensamiento narrativo aplicado a la ingeniería

1. ¿Qué es Storythinking?

- ▶ Pensar narrativamente: más que contar historias
- ▶ El valor de la estructura en el pensamiento técnico y narrativo
- ▶ Storythinking como método de diseño de ideas, no como adorno

2. Por qué los ingenieros necesitan narrativas

- ▶ Los límites de la comunicación puramente lógica
- ▶ Impacto de la narrativa en la comprensión, la toma de decisiones y la influencia
- ▶ Ejemplos reales: Elon Musk, pitches de ingenieros, TED Talks técnicas

3. Aplicaciones del storytelling en ingeniería

- ▶ Diseño de presentaciones técnicas
- ▶ Comunicación interna (reuniones, informes)
- ▶ Divulgación científica y técnica para no especialistas

Semana 2: Tipos de presentaciones y diferencias entre pensamiento técnico y narrativo

1. Tipos de presentaciones técnicas

- ▶ Expositiva (transmitir datos)
- ▶ Persuasiva (influnciar decisiones)
- ▶ Estratégica (alinear visión)
- ▶ Divulgativa (explicar a no expertos)

2. ¿Qué espera cada tipo de audiencia?

- ▶ Pares técnicos
- ▶ Equipos multidisciplinares
- ▶ Gerencia y líderes de proyecto
- ▶ Clientes o stakeholders no técnicos

3. Pensamiento técnico vs. pensamiento narrativo

- ▶ Lógica lineal vs. lógica emocional-contextual
- ▶ El “qué” vs. el “para qué”
- ▶ Precisión vs. comprensión
- ▶ Diagnóstico vs. conexión
- ▶ Cómo integrar ambos enfoques
- ▶ Pensar estructuradamente para narrar mejor
- ▶ La doble mirada: técnica + comunicacional

MÓDULO 2 (semanas 3 y 4)

Claridad estructural: cómo ordenar ideas técnicas para ser comprendido

Semana 3: Modelos estructurales para comunicar ideas complejas

1. Pensar con estructura

- ▶ ¿Qué quiere saber tu audiencia?
- ▶ Jerarquía y selección de la información técnica
- ▶ Principio de economía cognitiva

2. Estructuras narrativas útiles en el mundo técnico

- ▶ Pirámide invertida (lo más importante primero)
- ▶ Problema–solución–beneficio
- ▶ Antes–durante–después (temporal)
- ▶ 3 actos para presentar: contexto, conflicto, resolución

3. Errores frecuentes al estructurar una presentación técnica

- ▶ Orden cronológico sin relevancia
- ▶ Sobreinformación sin narrativa
- ▶ Falta de foco o mensaje principal

Semana 4: Triángulo del mensaje: objetivo, audiencia y canal

1. Diseño estratégico del mensaje

- ▶ ¿Qué quieres que el otro haga, sepa o sienta?
- ▶ El mensaje como sistema, no como archivo

2. Triángulo del mensaje

- ▶ Contenido: ¿cuál es el núcleo técnico?
- ▶ Audiencia: ¿qué nivel de conocimiento tiene? ¿qué le importa?
- ▶ Canal: ¿en qué formato y contexto va a circular este mensaje?

3. Estructura mínima viable para cualquier presentación

- ▶ Idea central
- ▶ Argumento técnico
- ▶ Apoyo visual o demostrativo
- ▶ Cierre con llamado a la acción o reflexión

MÓDULO 3 (semanas 5 y 6)

Storytelling aplicado: cómo explicar lo técnico sin aburrir ni confundir

Semana 5: Metáforas, analogías y visualización conceptual

1. La visualización como puente cognitivo

- ▶ ¿Por qué la mente humana entiende mejor imágenes y relatos?
- ▶ Pensamiento abstracto vs. concreto

2. Cómo crear analogías efectivas

- ▶ Regla de 3: similaridad, precisión, recordación
- ▶ Analogías como herramienta pedagógica y de persuasión

3. Metáforas para visualizar procesos técnicos

- ▶ El “como si” en ingeniería: simplificar sin banalizar
- ▶ Casos de uso: analogías en divulgación científica, UX, IA, energía, etc.

Semana 6: Cómo humanizar los datos sin distorsionarlos

1. El dato en contexto: no alcanza con tener la cifra

- ▶ ¿Qué dice? ¿Qué implica? ¿Por qué importa?
- ▶ El marco narrativo del dato

2. Del gráfico al relato

- ▶ Cómo presentar visualizaciones de datos de forma comprensible
- ▶ Construir historia + gráfica + llamado a la acción

3. Evitar errores comunes

- ▶ Usar datos como “ruido”
- ▶ No explicar lo que muestran
- ▶ No traducir el dato a implicancia

MÓDULO 4 (semanas 7 y 8)

Presentaciones orales memorables: preparación, guión y ejecución

Semana 7: Diseño del guión narrativo para presentaciones

1. ¿Qué hace que una presentación sea recordada?
 - ▶ Elementos de impacto: inicio, momentos clave, cierre
 - ▶ Ritmo, variedad y foco
2. Cómo construir un guión narrativo
 - ▶ Plantilla de los 3 actos (inicio–nudo–desenlace)
 - ▶ El discurso técnico como mapa, no como lista
3. Checklist previa: guión, soporte visual y ensayos
 - ▶ Lo que nunca debe faltar en una presentación técnica bien narrada
 - ▶ Cómo anticipar objeciones o puntos de confusión

Semana 8: Ensayo, storytelling en vivo y gestión del tiempo

1. Preparar no es memorizar
 - ▶ Cómo ensayar con foco en claridad, no en perfección
 - ▶ Ensayo estructural vs. ensayo emocional
2. Técnicas para empezar y terminar con fuerza
 - ▶ Abridores efectivos: estadística, pregunta, anécdota, imagen
 - ▶ Cierres memorables: conclusión, llamado, resumen visual
3. Gestión del tiempo y la energía
 - ▶ Cómo ajustar presentaciones extensas a 5–10 minutos
 - ▶ Qué hacer cuando te interrumpen, contradicen o desvían

MÓDULO 5 (semanas 9 y 10)

Storythinking en entornos profesionales: reuniones, ventas y divulgación

Semana 9: Hablar en reuniones, presentaciones internas y contextos técnicos

1. Cómo intervenir oralmente con claridad

- ▶ La técnica del “mensaje relámpago”
- ▶ Reformulación estratégica de intervenciones

2. Reuniones con directivos o clientes

- ▶ Cómo decir mucho con pocas palabras
- ▶ Anticipar preguntas y resistencias

3. Update narrativo de proyectos

- ▶ Cómo contar avances, obstáculos y decisiones sin perder el hilo

Semana 10: Storythinking para explicar, vender y divulgar

1. Cuando el objetivo es convencer o inspirar

- ▶ Storytelling estratégico: de la lógica a la emoción y vuelta

2. Explicar un producto o proceso técnico a no expertos

- ▶ Guías prácticas para crear discursos de divulgación

3. Presentar una idea de innovación técnica

- ▶ Cómo crear una “pitch narrativa” en contextos de venta, licitaciones o exposiciones

MÓDULO 6 (semanas 11 y 12)

Proyecto final: presentación profesional guiada

Semana 11: Diseño del proyecto final

- ▶ Elección del tema: propuesta técnica, defensa de proyecto, pitch de innovación, presentación ejecutiva, etc.
- ▶ Guía paso a paso: del guión al ensayo
- ▶ Edición colaborativa con feedback de pares y docente

Semana 12: Presentación en vivo y cierre del programa

- ▶ Presentaciones finales (individuales o por duplas)
- ▶ Evaluación con rúbrica: claridad, estructura, narrativa, oratoria, visuales
- ▶ Feedback profesional + devolución entre pares
- ▶ Reflexión final: ¿qué cambió en tu forma de comunicar?

RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar el diplomado, los participantes podrán:

- ▶ Aplicar estructuras narrativas a sus comunicaciones técnicas.
- ▶ Redactar textos profesionales con claridad, estilo y propósito.
- ▶ Presentarse en público con seguridad y eficacia.
- ▶ Diseñar materiales de presentación claros y alineados con su mensaje.
- ▶ Adaptar su comunicación a públicos diversos, sin perder precisión técnica.