

ORATHORIX

LA RESISTENCIA DE LA PALABRA

CURSO · ICAV VALENCIA

Oratoria profesional

Desmitificando la autenticidad en comunicación

Un curso presencial de oratoria y comunicación. Descubre tu arquetipo comunicativo, define tu objetivo cuando comunicas (y en la vida, que es lo mismo) y deja que este curso pase por ti y te dé lo que necesitas para conseguirlo y volar solo.

CURSO ABIERTO

19, 21, 26 y 27 de octubre de 2026 · 16:00 a 20:30 h
Presencial · ICAV, Valencia



Con **Jade Tchev**
Orathorix · Formadora en oratoria

orathorix.com

QUIÉN IMPARTE



Jade Tchev

Fundadora de Orathorix · Formadora en oratoria y comunicación

Llevo 10 años formando, 3 de ellos con Orathorix, una metodología propia que nos ha ayudado, a mí y a cientos de personas, a mejorar en oratoria, comunicación y autoconocimiento.

Durante mucho tiempo tuve un miedo enorme a hablar en público. Me sentía mejor en la sombra, donde nadie me mirara. Hoy acompaño a quien carga con ese mismo miedo y quiere soltarlo.

YA SE HAN FORMADO CON NOSOTROS



Experiencia y formación

Oratoria y comunicación

Fundadora • Orathorix

Método propio de comunicación humana basado en los 13 arquetipos. Aplicado a escenario, sesiones individuales y comunicación corporativa.

Formadora de oratoria • EDEM • ICAV • UJI

Docencia en EDEM (una de las escuelas de negocio más prestigiosas de España), el Ilustre Colegio de Abogados de Valencia y universidades públicas de referencia.

Formadora principal • Arqueros de la Palabra

Actriz y formadora • Viviendo del Cuento

Presentadora de televisión y radio • Latinos TV (LTV)

Movimiento, cuerpo-mente y escena

Fundadora y directora • Queens on Wheels

Escuela pionera en roller dance. Más de una década en danza profesional al más alto nivel, dirigiendo y formando bailarines.

Instructora de fitness cuerpo-mente

Yoga, pilates, Body Balance, hipopresivos y suelo pélvico.

Dirección artística y coreográfica

Festivales, galas y compañías. Dinner shows, espectáculos y videoclips.

Congresos y festivales internacionales

Formadora y bailarina en Madrid, Sevilla, Roma, Mallorca, Seúl y Barcelona.

FORMACIÓN

● Comunicación, empresa y creatividad

Innovación, Comunicación y Branding • EDEM

Inteligencia Emocional • Escuela de Inteligencia

Marketing Digital • #DSM20

Fotografía y Audiovisuales • EASD

Bachillerato de Bellas Artes

● Mente y neurociencia

Neurociencia «El Cerebro como Aliado» • Dra. Nazareth Castellanos

Neurociencia de la danza • Dra. Nazareth Castellanos

Atención Plena (Mindfulness) • Soto Zen • Dokushō Villalba

● Cuerpo y movimiento

Instructora de Pilates • ANEP

Instructora de Yoga (Hatha) • APTA Vital Sport

F.P. Danza e Interpretación • SDS

Danza Contemporánea, Urbana y Africana • Espai Dansa • Kizomba School

Diez bloques

	01	Los nervios y el miedo escénico	<i>El despertar del orador</i>
	02	La primera impresión	<i>Descubre tu manera de comunicar</i>
	03	Coherencia y marca personal	<i>Tu fondo de armario</i>
	04	El cuerpo y la postura	<i>La postura del orador</i>
	05	El uso del espacio	<i>La conquista del territorio</i>
	06	La voz	<i>El arte de domar la voz</i>
	07	Montar un discurso	<i>Estructuras de impacto</i>
	08	Gestos y mirada	<i>La maestría de la no-verbal</i>
	09	Escuchar, negociar y el online	<i>Alianzas humanas</i>
	10	Improvisar	<i>La alquimia de la improvisación</i>

Y AL FINAL DEL TODO

El sistema Orathorix

Antes de nada, descubres cómo comunicas tú: tu arquetipo comunicativo, tus cinco linajes y los trece arquetipos, y cómo entrenarlos (Yo Real · Yo Ideal · MDV). Lo tienes al final de este programa.

01 Los nervios y el miedo escénico

01

El despertar del orador

PARA QUÉ

Hablar sin que se te note el miedo.

QUÉ VEMOS

- Fases del aprendizaje
- El miedo escénico: qué es y para qué sirve
- De dónde viene el miedo a hablar en público
- Las 4 reacciones del cuerpo ante la amenaza
- Cómo re-entrenar al cerebro para rendir bajo presión
- Tú frente a tu mensaje: de quién es la responsabilidad
- Ego y síndrome del impostor
- Antídoto en 4 pasos

02 La primera impresión

02

Descubre tu manera de comunicar

PARA QUÉ

Controlar qué transmites en el primer minuto.

QUÉ VEMOS

- Qué se juega en los primeros segundos
- De dónde sale esa reacción del que te escucha
- Los tres canales: voz, imagen y mensaje
- Lo que traes de fábrica y lo que puedes cambiar
- Tu arquetipo comunicador: los 13 Arquetipos Orathorix



03 Coherencia y marca personal

03

Tu fondo de armario

PARA QUÉ

Que lo que dices y lo que proyectas vayan a la vez.

QUÉ VEMOS

- La conversación más importante: la que tienes contigo
- Honestidad y coherencia
- Marca personal sin postureo
- Cómo llegar a tu mejor versión de trabajo
- Yo real y yo ideal
- Lo que produces y lo que podrías producir
- Storytelling aplicado



04 El cuerpo y la postura

04

La postura del orador

PARA QUÉ

Proyectar seguridad con el cuerpo.

QUÉ VEMOS

- Darte cuenta de cómo te mueves
- Tu postura dice si vas seguro o no
- Por qué percibimos (o no) la seguridad en alguien
- La postura expansiva
- La postura AAA
- Dónde pongo las manos



05 El uso del espacio

05

La conquista del territorio

PARA QUÉ

Moverte y ocupar el espacio con intención.

QUÉ VEMOS

- El efecto Forrest Gump
- Estrategia de uso del espacio
- Seis maneras de moverte
- Peón, alfil, torre, caballo, dama y rey



06 La voz

06

El arte de domar la voz

PARA QUÉ

Que la voz aguante y transmita.

QUÉ VEMOS

- El mismo argumento cambia según cómo suena
- Respiración completa
- Tres técnicas para que se te entienda
- Activa, enfoca, libera
- La voz como instrumento: cuidarla y calentarla
- Los 5 elementos de modulación: dicción, tono, velocidad, volumen y sentir lo que dices



07 Montar un discurso

07

Estructuras de impacto

PARA QUÉ

Montar una intervención clara y que convenza.

QUÉ VEMOS

- Para qué hablas
- Comunicar, persuadir, informar, motivar no es lo mismo
- Menos verborrea, más mensaje
- La estructura jamón - pan - jamón
- Aperturas y cierres que funcionan
- Cuatro recursos para cuando te quedas en blanco
- La retórica de Aristóteles
- Logos, ethos y pathos: razón, credibilidad y emoción



08 Gestos y mirada

08

La maestría de la no-verbal

PARA QUÉ

Que los gestos y la mirada sumen, no resten.

QUÉ VEMOS

- Los gestos suman o restan
- La filosofía del karate: la mano vacía
- Diez ademanes que sirven
- Siete gestos parásitos: las muletillas del cuerpo
- El poder de la mirada
- Las 4 pupilas: triángulo, barrido, láser y funnel



09 Escuchar, negociar y el online

09

Alianzas humanas

PARA QUÉ

Conectar de verdad,
también en el online.

QUÉ VEMOS

- Escucha activa y los 4 imposibles
- Neuronas espejo: la técnica del espejo
- Cómo dar feedback sin herir y que sirva
- El «pero» y las preguntas que hacen pensar
- Cómo encajar una crítica
- Comunicación online: reuniones y vistas telemáticas
- Conversaciones difíciles por mensaje
- Que el otro lado de la pantalla siga contigo



10 Improvisar

10

La alquimia de la improvisación

PARA QUÉ

Hablar sin guion y salir
bien parado.

QUÉ VEMOS

- Teatro clásico frente al método Stanislavski
- La emoción, el cuerpo y el texto
- El público y el actor
- Suelta el guion
- El método del actor aplicado a hablar en público
- Recoger todo lo aprendido
- Práctica final: te toca a ti

Define cómo comunicas

El método empieza por lo más importante: saber cómo comunicas tú hoy. A partir de ahí trabajamos, sesión a sesión, hacia dónde quieres llegar.



Haz el test

Cuarenta preguntas, ocho minutos. Te devuelve tu arquetipo comunicativo: dónde estás fuerte (tu poder principal), dónde te caes (tu kryptonita) y qué camino te toca. Es el mapa con el que trabajamos todo el curso.

orathorix.com/test



Yo Real EL ESPEJO

Cómo comunicas hoy, sin filtros.



Yo Ideal LA DIANA

El comunicador que decides ser.



MDV LA LLAMA

Lo que haces cada día para aterrizarlo.

LOS CINCO LINAJES

Cinco formas de comunicar

Cada linaje es un rol comunicativo, y cada persona tiene uno dominante. Dentro de cada uno viven tus arquetipos.

Sereno

Estabilidad, presencia y observación. Desde la calma, transmiten seguridad.

Adaptativo

Flexibilidad, carisma y adaptación. Se ajustan a cada público y caen bien al minuto.

Estratega

Lógica, estructura y fuerza. Convencen con criterio, orden y determinación.

Inspirador

Emoción, narrativa y conexión. Llegan al corazón y mueven a la acción.

Disruptivo

Espontaneidad, sorpresa y ruptura. Rompen el molde y captan la atención al vuelo.

Los 13 arquetipos

Tú perteneces a uno de estos trece arquetipos, agrupados en cinco linajes. Es tu genotipo: tu forma natural de comunicar, la que traes de serie. Los demás son registros que puedes aprender a usar.

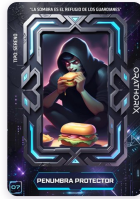
Sereno Estabilidad, presencia y observación. Desde la calma, transmiten seguridad.



*Mármol
Mística*



*Echo
Newsman*



*Penumbra
Protector*

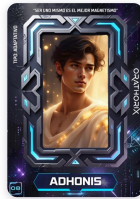
Adaptativo Flexibilidad, carisma y adaptación. Se ajustan a cada público y caen bien al minuto.



Omnipresentum



*Morpho
Chicla*

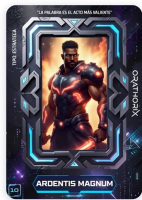


Adhonis

Estratega Lógica, estructura y fuerza. Convencen con criterio, orden y determinación.



*Sapiens
Rator*



*Ardentis
Magnum*

Inspirador Emoción, narrativa y conexión. Llegan al corazón y mueven a la acción.



*Astral
Voxum*



*Dharma
Spirit*



*Mythos
Teller*

Disruptivo Espontaneidad, sorpresa y ruptura. Rompen el molde y captan la atención al vuelo.



Chispita



*White
Rabbit*

PARA TI

Una última cosa, entre nosotros

Si has llegado hasta aquí es porque algo de esto te ha tocado el corazón o el miedo. Igual llevas años escaqueándote de hablar en público. Igual te toca cada día y te obliga tu trabajo aunque no te gusta. A lo mejor te manejas de sobra, pero sabes que cuando lo haces no acaba de salir quien eres tú y sueñas a impostor impostado.

Yo he estado ahí. En todas esas fases. Me pasé años escondida porque me daba pánico, y de ese hartazgo salió todo lo demás.

Ahora déjame ponerme profesional un momento, que es importante. Comunicar bien no es un don que unos traen de fábrica y a otros les tocó no traer. Es una competencia, y como cualquier competencia se entrena. Lo que pasa es que casi todo el mundo la trabaja por el lado equivocado: acumulando trucos, gestos y técnicas de respiración, como quien se echa masilla por poner sin haber mirado siquiera si hay grieta. Y sin ese diagnóstico de partida, el de entender cómo funcionas tú cuando te pones delante de otra persona a hablar, defender, negociar, enamorar, los parches se despegan al primer sofoco.

No te voy a vender que saldrás de aquí siendo auténtico, porque sería una tontería, una frase vacía, una mentira, y mentiras de esas ya hay unas cuantas por ahí. Lo que sí te digo es que vas a saber cómo comunicas, dónde necesitas ir y cómo hacerlo.

Si te gusta la idea, en octubre te espero.

Un abrazo,

Jade Tchev