



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES  
FACULTAD DE AGRONOMIA  
Av. San Martín 4453 (1417) Buenos Aires - Tel. 4541- 4524-8042 - Fax 4541- 4514-8737



## **CARRERA DE MARTILLERO Y CORREDOR PÚBLICO RURAL**

### **ASIGNATURA "TALLER I": TÉCNICAS DE REMATE.**

#### **MÓDULO: TÉCNICAS DE REMATE.**

**Profesor: Cdor. Público Claudio Daniel Szarlat Dabul.**

#### **Contenidos mínimos:**

La apertura de la subasta. El comienzo. Palabras de "bastón". Comienzo de la subasta. Los postores. Ejercicios de simulación. La preparación, el agrupamiento y el rotulado del inventario. La asistencia y la seguridad.

#### **La apertura de la subasta y el comienzo.**

- 1- llamado a apertura y segundo llamado.
- 2- Lectura de edictos
- 3- Medidas antes de la apertura.
- 4- Medidas durante el acto.
- 5- 5- medidas a realizar antes de finalizar la subasta. (postor, no postor)
- 6- Normativa aplicable y su interpretación.

#### **Palabras de "bastón". Comienzo de la subasta.**

- 1- Detalle de los inmuebles o muebles.
- 2- Aclaraciones.
- 3- Límites en el acto.
- 4- Actos irregulares.
- 5- Subsanan actos irregulares.
- 6- Normativa aplicable y su interpretación.

#### **Los postores. Cómo manejar situaciones de conflicto.**

- 1- Identificación de los postores.
- 2- Seguridad.
- 3- Continuidad del acto.
- 4- Medidas antes del cierre de la subasta.
- 5- Informe de cierre.
- 6- Normativa aplicable y su interpretación.

#### **La preparación, el agrupamiento y el rotulado del inventario. La asistencia y la seguridad.**

- 1- Inventario.
- 2- Personas intervinientes.
- 3- custodia.
- 4- rotulado
- 5- normativa aplicable y su interpretación.



### **Ejercicios de simulación.**

- 1- Lectura de Edicto.
- 2- Límites en conflictos.
- 3- Protección de postores.
- 4- Medidas antes del cierre de la subasta.
- 5- Informe de cierre.
- 6- Normativa aplicable y su interpretación.

## **MÓDULO : ORATORIA**

**Profesor:** Ing. Agr. M. Sc. Fabio A. Solari

### **Contenidos mínimos:**

**Algunos aspectos de la oratoria. Manejo de la voz. El lenguaje corporal. El trabajo en la «rueda». La apertura de la subasta. El comienzo. Palabras de «bastón». Variedad de tonos. Manejo escénico.**

### **Objetivo general del módulo:**

Iniciar al cursante en el correcto manejo de la lengua oral, a fin de facilitar y hacer eficaz la transmisión de mensajes, ideas, sentimientos, valores, etc.  
El empleo de técnicas específicas de aprendizaje está dirigido a desarrollar las aptitudes personales, fomentar la actitud crítica y permitirle eficacia, persuasión y rigor en la argumentación.

### **Clase 1:**

La estrategia de la comunicación. Concepto y objetivos  
La actitud personal: El temor a hablar en público: técnicas de relajación para superar el miedo escénico  
La formación y características del orador;  
Recursos de oratoria: Manejo de la voz, la mirada, la postura y lenguaje corporal.  
Variedad de tonos. Prácticas de respiración. Manejo escénico.  
Práctico: Presentación personal en 3 minutos.

### **Clase 2:**

La competencia del rematador  
El remate como forma de oratoria deliberativa. La rueda: conocimiento previo.  
Argumentaciones. Lo que los postores esperan.  
La apertura de la subasta: Técnicas de expresión verbal. Palabras "bastón" y "muletillas".  
Como manejar situaciones de conflicto.  
Práctico: Ejercicios de simulación

### **Bibliografía:**

Fernández, Alberto V.. 1985. Arte de la persuasión oral. Ed. Astrea.  
Loprete, Carlos A.. 1980. Introducción a la oratoria moderna. Ed. Plus Ultra.