



Desarrollo de Habilidades de Comunicación

Duración: 32.00 horas (horario flexible)

Metodología: Online

Precio: 240€ + IVA

Formación bonificable por FUNDAE: Realizamos las gestiones sin coste adicional para su empresa

Descripción

Nuestro curso “Desarrollo de Habilidades de Comunicación” ayuda a los participantes a desarrollar las habilidades de comunicación necesarias para interactuar con éxito con los demás, obteniendo mayor eficacia en el desarrollo de sus competencias profesionales.

Además, permite perfeccionar las competencias relacionadas con la comunicación interpersonal, y la comunicación en público, elaborando estrategias y tácticas de comunicación en función del objetivo deseado.

Aprenderás a mejorar tus habilidades de escucha activa, a expresarte de manera clara y concisa, y a manejar situaciones difíciles de comunicación con confianza y efectividad.

El curso incluye actividades y ejercicios de autoevaluación lo que lo hace totalmente práctico y aplicable.

Profesorado

Los tutores del curso son profesionales altamente cualificados y con larga experiencia en el sector educativo. Realizan una formación personalizada y dinámica facilitando a los alumnos conseguir sus objetivos.

Objetivos

- Aprender a expresarse de manera clara y concisa
- Desarrollar estrategias para manejar situaciones difíciles de comunicación
- Mejorar la efectividad en la comunicación tanto en el lugar de trabajo como en situaciones sociales
- Comprender en qué consiste la comunicación y cuáles son los elementos clave de su eficacia persuasiva.
- Dominar las claves del lenguaje no verbal.
- Aprender a planificar y exponer una presentación de éxito.
- Desarrollar las habilidades para optimizar la comunicación con los demás miembros del equipo.
- Comprender e identificar los elementos fundamentales de la negociación de los acuerdos.
- Analizar el origen y causas de los conflictos, así como el impacto interno y externo desde diferentes perspectivas.
- Aprender a utilizar los elementos clave que permiten ganar un debate o discusión pública.
- Definir cuáles son las características de una presentación con el fin de obtener un mayor impacto en nuestras presentaciones.
- Valorar el peso que tiene en una presentación la forma en que utilizamos los recursos de que disponemos, tanto humanos como materiales.

Desarrollo de Habilidades de Comunicación

MÓDULO 1.- Habilidades Comunicativas

- La comunicación en la empresa
- Habilidad para la comunicación interpersonal
- La empatía
- La escucha activa
- Habilidades para la escucha activa
- Elementos a evitar en la escucha activa
- La importancia de las preguntas
- Conversaciones poderosas
- Objetivos de las conversaciones poderosas
- Recomendaciones para desarrollar una conversación poderosa
- Asertividad
- Técnicas asertivas

MÓDULO 2.- Comunicación Persuasiva

- La influencia
- Los objetivos de la comunicación
- El marco general de la influencia
- Credibilidad
- La repetición
- Persuasión y emociones
- El beso de buenas noches (un ejemplo de storytelling)
- Storytelling
- Ejemplos de cómo aplicar el storytelling
- Los Mercaderes
- Marcos mentales
- Los Vigilantes de la Cripta (Framing)
- El Conde Cruel (indagación inteligente)
- El Faro de Bersaura - PREGUNTAS MOTIVACIONALES
- Los mecanismos heurísticos
- Principio de la Simpatía
- Principio de la Similitud
- Principio de la Amigabilidad
- Imagen personal atractiva
- El carisma
- Principio del consenso social
- Principio de la reciprocidad
- Principio del contraste

- Principio de la coherencia
- Las expectativas
- Principio de la escasez
- Ejemplos de aplicación de los principios heurísticos

MÓDULO 3.- Comunicación no verbal

- La comunicación no verbal
- La Comunicación No Verbal como ventaja competitiva
- El rostro
- La congruencia
- La mirada
- La voz
- Las 4 dimensiones del lenguaje corporal
- Sinceridad vs. insinceridad
- Gestos de sinceridad
- Sonrisa auténtica vs. sonrisa social
- Apertura e interés vs. cerrazón y desinterés
- Combinación de gestos
- Gestos de evaluación e interés
- Posición de las piernas
- Gestos de cerrazón o indiferencia
- Enfrentamiento y Desacuerdo vs. Colaboración y Acuerdo
- La dilatación de las pupilas
- Sincronización gestual
- Gestos de Tensión
- La posición en torno a una mesa
- Seguridad y confianza vs. inseguridad y falta de confianza
- Gestos de poder y gestos de inseguridad
- Utilizar las Poses de poder
- El apretón de manos
- Sujeción de manos en el saludo

MÓDULO 4.- Presentaciones Eficaces y Comunicación para Influir

- Cómo Preparar una Presentación en Público
- Definir el objetivo de mi presentación
- Analizar la audiencia
- Determinar el contenido
- Definir la estructura
- Guía de la Explicación
- Medios audiovisuales
- Organizar la presentación
- Encadenado de Ideas
- ¿Cuánto debe durar la presentación?
- Claves de la Comunicación en la Conducción de una Presentación

- Tipos de comunicación
- Lenguaje corporal o no verbal
- Mirada, expresión del cuerpo y gestos
- Paralenguaje o formas de utilizar la voz
- Postura del cuerpo y desplazamientos
- Uso de la voz, entonación y pronunciación
- 10 Errores del lenguaje corporal que debe evitar
- Cómo Superar el Miedo Escénico
- Miedo escénico I
- Miedo escénico. Practique el autocontrol
- El Método de la Relajación
- Aquí y ahora
- Todo conflicto está en mi mente
- Utilizar las Poses de poder
- Manejo de situaciones difíciles
- Cómo responder a las preguntas
- Tratamiento de objeciones
- Preguntas y situaciones difíciles
- Participantes. Situaciones individuales
- Elaboración de materiales multimedia
- Claves en el uso de PowerPoint
- Aprendizaje multimedia y PowerPoint
- Principio de la representación múltiple (imágenes + palabras)
- Principio de modalidad: ¿Texto o Narración?
- Principio de la contigüidad temporal
- Principio de la contigüidad espacial
- Principio de la coherencia
- Principio de la redundancia
- Principio de la señalización
- Principio de la segmentación
- Efectos de refuerzo e interferencia en la memoria operacional
- 10 secretos de las presentaciones de Steve Jobs

MÓDULO 5.- Técnicas de Negociación Eficaz

- Los 6 Elementos de una Negociación
- ¿Qué entendemos por Negociación?
- Elementos de la Negociación
- Elementos de la negociación: los intereses
- Elementos de la negociación: las opciones
- Elementos de la negociación: las alternativas
- Elementos de la negociación: la legitimidad
- Elementos de la negociación: la comunicación
- Elementos de la negociación: los compromisos
- Características Esenciales de una Negociación
- Características de una Negociación

- Preparando la Negociación
- Preparación de una Negociación
- El Punto de Partida en una Negociación
- Punto de partida en una Negociación
- Definir el punto de partida en una Negociación
- El Estilo de Negociación
- La posición negociadora: dureza o suavidad
- Las concesiones en una Negociación
- El Factor Emocional en una Negociación
- La Guerra Psicológica en la Negociación

MÓDULO 6.- Gestión Constructiva de Conflictos

- Gestión Constructiva de Conflictos
- ¿Qué es un conflicto?
- El conflicto dentro de las Organizaciones
- El conflicto como imán de otros conflictos
- Perspectiva desde la que se aborda un conflicto
- El origen de los conflictos
- Fases de un conflicto
- Las primeras fases de un conflicto
- Las fases intermedias y finales de un conflicto
- El desencadenamiento de los conflictos
- La visión del conflicto que tienen las partes
- Las 5 estrategias para abordar un conflicto
- Cuándo aplicar cada estrategia
- La resolución de los conflictos

MÓDULO 7.- Cómo dar feedback

- La importancia del feedback adecuado
- Retroalimentación o feedback
- Condiciones para que el feedback sea efectivo
- La capacidad de proveer un feedback adecuado
- La capacidad de proveer a los colaboradores de una adecuada retroalimentación
- Cómo debe ser la retroalimentación
- El arte de hacer preguntas
- Hacia un mejor futuro: Feedforward
- Brindar reconocimiento. Ejemplos de feedback positivo
- Ejemplo de buenos y malos comentarios de feedback
- Cómo dar retroalimentación correctiva y motivacional
- Entrevistas Motivacionales
- Metodología para quien da feedback

MÓDULO 8.- Entrevista de Fijación de Objetivos

- La Entrevista de Fijación de Objetivos
- Los objetivos de la entrevista de fijación de objetivos
- Proceso de negociación: para el jefe antes de la reunión
- Proceso de negociación: para el jefe en la reunión
- Proceso de negociación: para el jefe, después de la reunión
- Proceso de negociación: para el colaborador antes de la reunión
- Proceso de negociación: para el colaborador en la reunión
- Proceso de negociación: para el colaborador después de la reunión