



Habilidades de comunicación y negociación

TUTORES:

Lourdes López:

Su vida profesional navega entre la comunicación y la inteligencia emocional, que muchas veces caminan de la mano. Como formadora, ayuda a los profesionales a mejorar sus habilidades de comunicación en público, comunicación personal y autoliderazgo.



Javier Gay de Liébana:

Conferenciante, Responsable Pedagógico Walking Formación. Miembro de la Asociación de Neurociencia de Barcelona. Especialidades:

Planes estratégicos (consultoría) - Intrategia / Estrategia - Soft skills - Técnicas y tácticas de venta. - Neuromarketing - Habilidades directivas- Inteligencia Emocional - Capital psicológico - Entre otros.



La nueva realidad afecta directamente a las habilidades de comunicación y negociación tal y como las conocíamos hasta ahora. En este curso, después de evaluar tus fortalezas con el test *BRIDGE, entrenarás habilidades para negociar, mejorar la comunicación 'no presencial', enfrentar situaciones adversas, evitar errores comunes en la toma de decisiones, y mucho más.

Objetivos:

- Conocer y practicar las habilidades de comunicación y negociación

Contenidos:

- Evaluación de competencias propias
- Análisis y toma de decisiones
- Desarrollo de la comunicación de impacto
- Habilidades de negociación
- Gestión del cambio

*El modelo Bridge® de estilos relacionales es una potente herramienta que nos permite reconocer nuestro estilo de comunicación y el de nuestros interlocutores. Sabrás como dar instrucciones, persuadir y motivar a los otros estilos. Aprenderás a ser más eficaz en tu comunicación y tu relación con los demás.

¿Eres tierra, agua, fuego o aire?

DURACIÓN:
37 horas aprox.

MODALIDAD:
Online: el curso incluye teoría y casos prácticos.

ACCESO AL CAMPUS:
24 horas

PRÓXIMA CONVOCATORIA

22 Noviembre

Lourdes López y
Javier Gay de
Liébana

De 16 a 17.30 horas

Todas las sesiones serán grabadas para su posterior visualización.

275€

+ 21% IVA

100% bonificable por Fundae

Contenido:

Sesión 1 22 noviembre	Sesión 2 29 noviembre	Sesión 3 4 diciembre	Sesión 4 11 diciembre
<ul style="list-style-type: none"> • ¿No me entiendes o no me explico? Comunicación efectiva • Modelo Bridge y cómo nos ayuda a ser más eficaces en la comunicación • Características de cada estilo y cómo identificarlo • Rasgos de eficacia - ineficacia de cada estilo • Resultados test, identificación de los participantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender a comunicarnos con estilos diferentes al nuestro • Equipo y estilos relacionales (cómo complementarnos) • Qué tenemos que evitar en nuestra relación con cada estilo • Comunicarnos con las nuevas generaciones Generación Z • Juegos de rol para comunicarnos mejor 	<ul style="list-style-type: none"> • Profundizar en la importancia de la comunicación interna en la empresa y sus protagonistas. • Procesos de comunicación y palabras de impacto + • Intrategia empresarial • Qué diferencia existe entre informar, comunicar transmitir • Técnica / táctica • ¿Quién rige nuestro lenguaje? • Comunicación intergeneracional • Claves para teletrabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Actuar ante situaciones conflictivas derivadas de una comunicación deficiente • Tomar consciencia de los patrones o esquemas mentales • Conociendo nuestras limitaciones y sus consecuencias • Impacto del mensaje. Lenguajes. • Los obstáculos, barreras y dificultades de la comunicación • El síndrome de Gollum en las organizaciones

