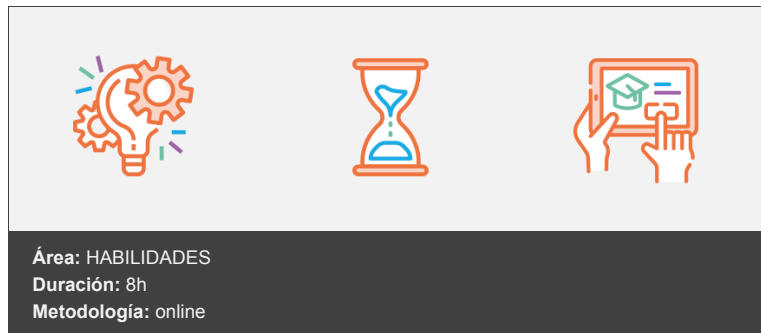


## ESCUCHA ACTIVA, EMPATIA Y ASERTIVIDAD (ADGD096PO)



### Objetivos

Adquirir habilidades en el desempeño de alcanzar la mutua satisfacción en el proceso negociador.

### Contenidos y estructura del curso

#### LA ESCUCHA

- 1.1. La escucha activa
- 1.2. Barreras de la escucha activa
- 1.3. Prepararse para escuchar
- 1.4. Técnica de escucha
- 1.5. Comunicación no verbal.

#### LA EMPATÍA

- 2.1. ¿Cómo se desarrolla la empatía?
- 2.2. Obstáculos que dificultan la empatía
- 2.3. Estrategias para desarrollar la empatía
- 2.4. ¿Cómo expresar la empatía?

#### LA ASERTIVIDAD

- 3.1. Definición
- 3.2. Comportamientos que perturban
- 3.3. Crítica constructiva
- 3.4. Decir no de forma asertiva

### Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

