

Desarrollo de habilidades de comunicacion

Modalidad: curso e-Learning Duración: 32 horas

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

- Principio de modalidad: ¿Texto o Narracion?
- Principio de la contiguidad temporal
- Principio de la contiguidad espacial
- Principio de la coherencia
- Principio de la redundancia
- Principio de la segnalizacion
- Principio de la segmentacion
- Efectos de refuerzo e interferencia en la memoria operacional
- 10 secretos de las presentaciones de Steve Jobs
- Los 6 Elementos de una Negociacion
- ¿Que entendemos por Negociacion?
- Elementos de la Negociacion
- Elementos de la negociacion: los intereses
- Elementos de la negociacion: las opciones
- Elementos de la negociacion: las alternativas
- Elementos de la negociacion: la legitimidad
- Elementos de la negociacion: la comunicacion
- Elementos de la negociacion: los compromisos
- Caracteristicas Esenciales de una Negociacion
- Caracteristicas de una Negociacion
- Preparando la Negociacion
- Preparacion de una Negociacion
- El Punto de Partida en una Negociacion
- Punto de partida en una Negociacion
- Definir el punto de partida en una Negociacion
- El Estilo de Negociacion
- La posicion negociadora: dureza o suavidad
- Las concesiones en una Negociacion
- El Factor Emocional en una Negociacion
- La Guerra Psicologica en la Negociacion
- Gestion Constructiva de Conflictos

- ¿Que 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
- Cuando aplicar cada estrategia
- La resolución de los conflictos
- 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
- Como 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
- Como dar retroalimentación correctiva y motivacional
- Entrevistas Motivacionales
- Metodología para quien da feedback
- 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

CONTENIDOS

Desarrollo de Habilidades de Comunicación
MODULO.- 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 activaLa importancia de las preguntasConversaciones poderosasObjetivos de las conversaciones poderosasRecomendaciones para desarrollar una conversacion poderosaAsertividadTécnicas asertivas**MODULO.- Comunicacion**

PersuasivaLa influenciaLos objetivos de la comunicacionEl marco general de la influenciaCredibilidadLa repeticionPersuasion y emocionesEl beso de buenas noches (un ejemplo de storytelling)StorytellingEjemplos de como aplicar el storytellingLos MercaderesMarcos mentalesLos Vigilantes de la Cripta (Framing)El Conde Cruel (indagacion inteligente)El Faro de Bersaura - PREGUNTAS MOTIVACIONALESLos mecanismos heurísticosPrincipio de la SimpatiaPrincipio de la SimilitudPrincipio de la AmigabilidadImagen personal atractivaEl carismaPrincipio del consenso socialPrincipio de la reciprocidadPrincipio del contrastePrincipio de la coherenciaLas expectativasPrincipio de la escasezEjemplos de aplicacion de los principios heurísticos**MODULO.- Comunicacion no**

verbalLa comunicacion no verbalLa Comunicacion No Verbal como ventaja competitivaEl rostroLa congruenciaLa miradaLa vozLas 4 dimensiones del lenguaje corporalSinceridad vs. insinceridadGestos de sinceridadSonrisa autentica vs. sonrisa socialApertura e interes vs. cerrazon y desinteresCombinacion de gestosGestos de evaluacion e interesPosicion de las piernasGestos de cerrazon o indiferenciaEnfrentamiento y Desacuerdo vs. Colaboracion y AcuerdoLa dilatacion de las pupilasSincronizacion gestualGestos de TensionLa posicion en torno a una mesaSeguridad y confianza vs. inseguridad y falta de confianzaGestos de poder y gestos de inseguridadUtilizar las Poses de poderEl apretón de manosSujecion de manos en el saludo**MODULO.- Presentaciones Eficaces y Comunicacion para Influir**Como Preparar una Presentacion en PublicoDefinir el objetivo de mi presentacionAnalizar la audienciaDeterminar el contenidoDefinir la estructuraGuia de la ExplicacionMedios audiovisualesOrganizar la presentacionEncadenado de Ideas¿Cuanto debe durar la presentacion?Claves de la Comunicacion en la Conduccion de una PresentacionTipos de comunicacionLenguaje corporal o no verbalMirada, expresion del cuerpo y gestosParalenguaje o formas de utilizar la vozPostura del cuerpo y desplazamientosUso de la voz, entonacion y pronunciacion

10 Errores del lenguaje corporal que debe evitar

Como Superar el Miedo EscenicoMiedo escenico IMiedo escenico. Practique el autocontrolEl Metodo de la RelajacionAqui y ahoraTodo conflicto esta en mi menteUtilizar las Poses de poderManejo de situaciones difícilesComo responder a las preguntasTratamiento de objecionesPreguntas y situaciones difícilesParticipantes. Situaciones individualesElaboracion de materiales multimediaClaves en el uso de PowerPointAprendizaje multimedia y PowerPointPrincipio de la representacion multiple (imagenes +