

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

palabras)

- Principio de modalidad: ¿Texto o Narración?
- Principio de la contiguidad temporal
- Principio de la contiguidad 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

MODULO.- 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

MODULO.- 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 vision del conflicto que tienen las partes

Las 5 estrategias para abordar un conflicto

Cuando aplicar cada estrategia

- La resolución de los conflictos

MODULO.- Como dar feedback

- La importancia del feedback adecuado
- Retroalimentacion 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 retroalimentacion
- Como debe ser la retroalimentacion
- 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 retroalimentacion correctiva y motivacional
- Entrevistas Motivacionales
- Metodologia para quien da feedback

MODULO.- Entrevista de Fijacion de Objetivos

- La Entrevista de Fijacion de Objetivos
- Los objetivos de la entrevista de fijacion de objetivos
- Proceso de negociacion: para el jefe antes de la reunion
- Proceso de negociacion: para el jefe en la reunion
- Proceso de negociacion: para el jefe, despues de la reunion
- Proceso de negociacion: para el colaborador antes de la reunion
- Proceso de negociacion: para el colaborador en la reunion
- Proceso de negociacion: para el colaborador despues de la reunion

CONTENIDOS

Desarrollo de Habilidades de Comunicacion

MODULO.- Habilidades Comunicativas

- La comunicacion en la empresa
- Habilidad para la comunicacion interpersonal
- La empatia
- 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 conversacion poderosa
- Asertividad
- Tecnicas asertivas

MODULO.- Comunicacion Persuasiva

- La influencia
- Los objetivos de la comunicacion
- El marco general de la influencia
- Credibilidad
- La repeticion
- Persuasion y emociones
- El beso de buenas noches (un ejemplo de storytelling)

- Marcos mentales
- Los Vigilantes de la Cripta (Framing)
- El Conde Cruel (indagacion inteligente)
- El Faro de Bersaura - PREGUNTAS MOTIVACIONALES
- Los mecanismos heurísticos
- Principio de la Simpatia
- 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 aplicacion de los principios heurísticos

MODULO.- Comunicacion no verbal

- La comunicacion no verbal
- La Comunicacion 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 autentica vs. sonrisa social
- Apertura e interes vs. cerrazon y desinteres
- Combinacion de gestos
- Gestos de evaluacion e interes
- Posicion de las piernas
- Gestos de cerrazon o indiferencia
- Enfrentamiento y Desacuerdo vs. Colaboracion y Acuerdo
- La dilatacion de las pupilas
- Sincronizacion gestual
- Gestos de Tension
- La posicion 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 apreton de manos
- Sujecion de manos en el saludo

MODULO.- Presentaciones Eficaces y Comunicacion para Influir

- Como Preparar una Presentacion en Publico
- Definir el objetivo de mi presentacion
- Analizar la audiencia
- Determinar el contenido

- Organizar la presentación
- Encadenado de Ideas
- ¿Cuanto 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
- Como 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
- Como 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 +