

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

Profundizar sobre los aspectos que benefician o limitan una comunicación efectiva. Reflexionar sobre los componentes personales y sociales de la comunicación. Identificar cuáles son las emociones y creencias que pueden influir en nuestra comunicación. Profundizar sobre los diferentes componentes: Empatía, Asertividad, Escucha, Arte de Preguntar, Feedback. Profundizar sobre la importancia de la comunicación verbal, ya sea tanto oral como escrita y la no verbal. Conocer la programación neurolingüística y cómo influye en la comunicación. Indagar sobre los principios del marketing emocional para que nuestra comunicación sea más persuasiva. Conocer qué entendemos por conflicto y qué papel juega la comunicación en él. Conocer la vinculación que existe entre ser un buen líder y la herramienta poderosa de la comunicación.

CONTENIDOS

UD1. ¿Qué es la comunicación?. 1.1. Definición y elementos de la comunicación. 1.2. Teorías de la comunicación. 1.3. El papel de la comunicación hoy en día. 1.4. Tipos de comunicación. UD2. Componentes personales y sociales de la comunicación. 2.1. Componentes personales de la comunicación. 2.2. Componentes sociales de la comunicación. UD3. Comunicación eficiente y persuasiva. Liderazgo y comunicación. 3.1. Programación neurolingüística. 3.2. Marketing emocional. 3.3. El liderazgo y la comunicación. UD4. La comunicación en la gestión de conflictos. 4.1. Definición de conflicto. 4.2. El papel de la comunicación en la gestión del conflicto. 4.3. Aspectos que favorecen y entorpecen el conflicto. 4.4. Disfunciones de los equipos que generan conflictos. 4.5. Modelo para la gestión de conflictos. 4.6. Modelo de Thomas Kilmann: cinco formas de resolver un conflicto.

