

Comunicación Eficaz, Negociación y Liderazgo

El siguiente curso está diseñado para mejorar la comunicación entre compañeros de trabajo donde: a) Optimiza la comunicación, b) Brindar destrezas de negociación, para establecer acuerdos comunicacionales y, c) Determina y establece liderazgos para la mejor conducción de los equipos de trabajo. Con estos tres aspectos se pretende brindar un mejor clima laboral y optimiza el mejor rendimiento de la empresa como consecuencia de la inducción. Asimismo, contempla una especie de diagnóstico de la situación (actual) de la empresa y que pretende encausarlos y transformarlos en aspectos positivos. Es por esta razón que el curso aglutina tres temas y no sólo se queda en el ámbito de la comunicación.

Duración: 15 Horas

Áreas de Conocimiento: Herramientas de productividad, Gerencial, Metodologías ágiles, Habilidades Blandas

Audiencia.

A este curso deben asistir personal jerárquico y no jerárquico de la empresa indistintamente.

Pre requisitos.

- Se requiere de un espacio amplio, iluminado donde los participantes puedan trabajar.
- Las mesas y las sillas deben estar colocadas en forma de U.
- Refrigerio para los participantes incluyendo al facilitador. Y si se hacen en jornadas continuas almuerzo para todos los participantes incluyendo al consultor

Objetivos.

- Se fortalece mediante dinámicas los conceptos de la temática como una manera de universalizar el lenguaje y ampliar los conocimientos de las personas que asisten a este curso.
- Mediante un trabajo en grupo se determina la situación interna de la empresa como una manera de diagnosticar el clima laboral reinante.
- Se da a conocer los tipos de liderazgos con los que se cuentan para ser asimilados y reencausados en los equipos de trabajo.
- Se da a conocer los tipos de negociación que se pueden determinar entre las personas para llegar a buenos acuerdos en el marco de las relaciones humanas.

Contenido

1. COMUNICACIÓN

1.1. CONCEPTOS BÁSICOS DE COMUNICACIÓN

1.2. EL SIGNIFICADO DE LAS PALABRAS

1.3. LENGUAJE NO VERBAL

1.4. LA COMUNICACIÓN APLICADA A LA EMPRESA

2. NEGOCIACIÓN

2.1. MODELOS DE NEGOCIACIÓN

2.2. LA RETROALIMENTACIÓN

3. LIDERAZGO

3.1. ASPECTOS GENERALES DE LIDERAZGOS

3.2. LA DIFERENCIACIÓN ENTRE SER LÍDER Y JEFE