

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EN LAS ORGANIZACIONES CURSO 100% SUBVENCIONADO

Metodología

El curso será impartido en modalidad a **distancia** y **e-learning** de forma práctica y dinámica. El alumno dispondrá de servicio de tutorías, corrección de casos prácticos personalizados y resolución de consultas mediante **línea 900**.

Duración

6 semanas.

Material didáctico

Plataforma online
Manual
Casos prácticos
Guía didáctica
Bloc de notas
Carpeta

Titulación Obtenida

Diploma acreditativo tras haber completado el curso y superar la prueba de evaluación.

Inversión subvencionada

650 € por alumno.
El 100% del importe del curso se recupera a través de Bonificación en los Seguros Sociales del mes de finalización del curso.

Información e Inscripción

www.mainfor.es
formacion@mainfor.es
Telf. 952 062 923
Fax. 951 190 158

Objetivos del Programa Formativo:

- Analizar los mensajes corporales
- Identificar los mensajes proxémicos
- Organizar la transmisión de mensajes
- Transmitir mensajes en la organización
- Usar material de apoyo para la transmisión
- Analizar los mensajes paraverbales y la apariencia física
- Utilizar el procedimiento más efectivo para la comunicación
- Reconocer las funciones y características del lenguaje no verbal
- Desarrollar actitudes favorables al feedback o retroalimentación y evaluarlo
- Valorar el comportamiento como oyente y mejorar la capacidad de escucha
- Preguntar de forma adecuada, utilizando cuestiones oportunas a cada situación
- Manejar los elementos clave de la escucha activa asegurando que sea empática
- Prever y resolver conflictos mediante habilidades sociales, influencia y negociación
- Identificar elementos clave en el proceso de gestión de las críticas y reconocimientos
- Preparar situaciones de escucha, identificando y desactivando barreras comunicativas



CURSO A DISTANCIA

PROGRAMA FORMATIVO

MÓDULO 1: COMUNICACIÓN INTERNA

Transmisión de mensajes verbales

Componentes y procedimientos de la comunicación
Beneficios de la comunicación
Dónde y cuándo comunicar

Procedimientos para transmitir mensajes

Comunicación escrita y oral
Organización del mensaje
Funciones del lenguaje no verbal

Transmisión de mensajes

Modelo de liderazgo situacional
Dar noticias
Generar compromiso

MÓDULO 2: COMUNICACIÓN NO VERBAL

Reconocer las funciones y características

Características del lenguaje no verbal
Interpretación de los gestos

Analizar los mensajes corporales

Estrechar la mano
El lenguaje del tacto
Gestos de atención y de agrado
Gestos de rechazo y agresividad

Identificar los mensajes proxémicos

Situación en el espacio y estatus
Distribución en el espacio

Mensajes paraverbales y apariencia física

La apariencia física
Elementos paraverbales

MÓDULO 3: LA ESCUCHA ACTIVA

Preparación de la escucha

Pautas para superar las barreras mentales propias
Control mental: detección pensamientos negativos
Control mental: pensamientos deformados
Técnicas de concentración

El proceso de escucha

La mirada, la expresión facial y el lenguaje corporal
Técnicas para escuchar con interés y empatía
El esquema lineal y el mapa mental

Uso de preguntas

El arte de preguntar
Las aplicaciones de las preguntas
Mejorar la capacidad de escucha
Beneficios y estilos de la escucha
Plan de mejora de la escucha

MÓDULO 4: CRÍTICAS Y RECONOCIMIENTOS

Preparación del feedback

Objetivos del feedback
Etapas en el proceso de dar feedback

Administración del feedback

Descripción de los hechos y escucha activa
Propuesta de alternativas

Solicitar y recibir feedback

Pautas para recibir y solicitar feedback
Solicitar cambios en la forma

Beneficios del feedback

La evaluación de 360º y la ventana de Johari

MÓDULO 5: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Prever e identificar situaciones de conflicto

Potencial, tipos y gestión de conflicto

Resolver conflictos - habilidades sociales

Competencia emocional y personal
La competencia social
Técnicas individuales

Resolver conflictos mediante la influencia

Poder o influencia
Aspectos estructurales de la influencia
Puesta en práctica de la influencia

Negociar para resolver conflictos

Concepto y actitudes ante la negociación

Mainfor
Profesionales de la Formación

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo