

ORATORIA 2

Comunicación y Negociación

Este curso propone un contenido dirigido a mejorar la comunicación tanto en el ámbito personal como laboral, integrando técnicas de negociación cuando las circunstancias lo requieren.

Duración: 20 hs. en 4 semanas de 2 clases de 2,5hs.c/u c/una.

Temario:

Unidad 1: Comunicación Efectiva

- 1.1 Comunicación y persuasión.
- 1.2 Desarrollo del proceso de la comunicación.
- 1.3 ¿Por qué no nos entendemos?
- 1.4 Comunicación efectiva vs Errores comunicacionales.
- 1.5 El valor del feedback

Unidad 2: Relaciones humanas y principios de la PNL.

- 2.1 Principios básicos de las relaciones humanas.
- 2.2 Escucha activa y la empatía.
- 2.3 Modelo VAK y mapas mentales.
- 2.4 Rol del lenguaje no verbal.

Unidad 3: Gestión de conflictos.

- 3.1 La comunicación en los conflictos.
- 3.2 Diálogo interno y manejo de emociones negativas.
- 3.3 Cómo abordar los debates o conversaciones difíciles.
- 3.4 Respondiendo preguntas incómodas.

Unidad 4: Negociación Efectiva.

- 4.1 Roles asumidos durante la negociación.
- 4.2 Estilos de negociación.
- 4.3 Manejando agresiones y malos tratos.
- 4.4 Cómo fomentar la participación y cooperación

Actividades a desarrollar por el participante:

Diagnóstico, para determinar fortalezas y aspectos de mejora durante la jornada.

Definición de metas S.M.A.R.T.

Dinámicas bajo diferentes estilos de comunicación.

Aplicación de las técnicas vistas durante el programa en su lugar de trabajo o estudio.

Exposiciones individuales donde el participante obtiene asesoría personalizada para que mejore su comunicación y la influencia en su equipo de trabajo.

Sesiones de Coaching con el instructor/Coach.