Descriptor oferta formativa

Técnicas de comunicación asertiva y negociación

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
A distancia manual

Horas disponibles:
100 Hrs.

Código Sence:
1238056206

Objetivos Generales:

- Aplicar técnicas de comunicación asertiva y negociación en el entorno laboral

Descripción

Este curso de Técnicas de Comunicación Asertiva y Negociación está meticulosamente diseñado para dotar a profesionales con las competencias clave que son esenciales en el mundo empresarial contemporáneo. El curso transforma la confianza comunicativa y las habilidades de negociación de los participantes a través de un enfoque integral que combina teoría sólida con aplicaciones prácticas. Al final del curso, los participantes no solo habrán mejorado sus habilidades de comunicación y negociación, sino que también estarán preparados para liderar conversaciones y negociaciones críticas que puedan influir en el crecimiento y el éxito de su organización.

Contenidos

Módulo 1: Fundamentos de la Comunicación Asertiva

- Importancia de la autoestima en la asertividad.
- Autoconocimiento y autorespeto.
- Estilos de comunicación: pasivo, agresivo y asertivo.
- Técnicas asertivas básicas.

Objetivos módulo 1

Identificar los conceptos básicos de la comunicación de acuerdo a sus características.

Módulo 2: Elementos verbales y no verbales en la comunicación

- Aspectos verbales de la comunicación asertiva
- Aspectos no verbales y lenguaje corporal
- Comunicación efectiva en diferentes contextos

Objetivos módulo 2

- Distinguir los elementos verbales y no verbales en la comunicación asertiva.

Módulo 3: Resolución de conflictos y negociación

- Introducción a la negociación
- Estrategias y tácticas de negociación
- Resolución de conflictos y mediación
- Detectar y manejar manipulaciones

Objetivos módulo 3

- Aplicar técnicas de negociación para la resolución de conflictos según su relevancia en distintos contextos

Módulo 4: Negociación interpersonal y en el ámbito laboral

- Negociación en el ámbito personal
- Negociación en el ámbito laboral
- Técnicas de persuasión e influencia
- Casos de estudio y simulaciones

Objetivos módulo 4

- Aplicar técnicas de persuasión y negociación considerando casos de estudio y simulaciones.

Descriptor oferta formativa

Técnicas de comunicación asertiva y negociación

Módulo 5: Evaluación y mejora continua

- Autoevaluación y feedback
- Herramientas para la mejora continua
- Desarrollo de un plan de acción personal

Objetivos módulo 5

Emplear métodos de autoevaluación y feedback considerando áreas de mejora.