



Best

Comunicación y habilidades de relación interpersonal

Desarrollar las habilidades de comunicación y relación

 Blended

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 8500

Precio 1er inscrito : 990,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.860,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Best ¿Cómo desarrollar mis recursos para facilitar la comunicación y la relación interpersonal?

¿Cómo causar impacto e influir en las personas?

¿Cómo construir una red eficaz de contactos y de apoyos?

¿Cómo reducir las tensiones y facilitar la cooperación y el entendimiento?

Si quieres hacer esta formación
en **formato 100% digital**

[Haz clic aquí](#)

Objetivos de la formación

- Emplear herramientas y técnicas de comunicación para desarrollar su capacidad de relación.
- Movilizar sus recursos personales para aumentar su seguridad en la comunicación y la relación interpersonal.
- Identificar el mapa de relaciones para Influenciar e involucrar a los demás en la consecución de los objetivos.
- Facilitar las relaciones con colaboradores, clientes y/o proveedores.
- Ganar en satisfacción personal gracias a relaciones profesionales más productivas.
- Reforzar su capital de contactos y relaciones.

Los 3 pilares de la influencia interpersonal



Dirigido a:

- Jefes de proyecto, consultores, managers, responsables de equipo.
- Profesionales que necesiten de la cooperación de personas, colaboradores o mandos sobre los cuales no tienen autoridad jerárquica.
- Profesionales que deseen desarrollar su influencia para aumentar su eficacia.

Contenido

1. Los tres pilares de la influencia interpersonal

- Influencia: el "alma máter" para la excelencia:
 - Contexto empresarial demandante y en continuo cambio.
- Elaborar su red estratégica de relaciones.
- Potenciar sus cualidades personales:
 - Comprender su comportamiento y actitudes.
 - Volver a analizar sus valores y creencias.
 - Construir confianza.
- Desarrollar relaciones eficaces:
 - Destacar en la comunicación interpersonal.
 - Cooperar eficazmente.
 - Manejar la adversidad y la confrontación.

2. Clarificar su estrategia de influencia interpersonal

- Elaborar el mapa de su red de relaciones para el objetivo del proyecto y de los actores:
 - Centrarse en los principales objetivos del proyecto.
 - Identificar a los actores clave en su red de relaciones.
 - Resaltar la interacción entre usted y los actores clave.
 - La superposición con el organigrama.
- Especificar su nivel de influencia por actor
 - Determinar el nivel de acciones a emprender en relación a estos grupos de actores.
 - Especificar su red de relaciones objetivo.
 - Distinguir entre poder, influencia y manipulación.
- Definir objetivos precisos.

3. Conocerse mejor para comunicar mejor

- Ser consciente de sus puntos fuertes y áreas de mejora:
 - Comprender su forma de actuar.
 - Identificar sus actitudes eficaces e ineficaces.
- Identificar las actitudes efectivas y las inefectivas.
- Limitar sus acciones ineficaces bajo presión:
 - Soluciones para el comportamiento ineficaz.
- Potenciar su sistema de valores:
 - Examinar sus valores profesionales y personales.
 - Adoptar la actitud apropiada.
- Generar confianza.
 - Valorar la diversidad personal.

4. Comunicar de forma abierta y eficaz

- Sincronizar su comunicación verbal y no verbal con PNL:
 - Practicar la sincronización.
- Hacerse entender al decir las cosas como son con técnicas de asertividad:
 - Hablar sinceramente.
 - Hacer una crítica o retroalimentación negativa.
 - Comprender mediante la escucha empática.

5. Ganar mediante la cooperación

- Desarrollar relaciones equilibradas:
 - Cooperar más para ganar más.
 - Principios y características de la cooperación.
- Elaborar una estrategia ganadora de colaboración:
 - Satisfacer sus intereses.
 - Elaborar un plan B.
 - Buscar soluciones.
- Gestionar el conflicto, la adversidad y la confrontación.
 - Abrirse camino ante el conflicto.
 - Afrontar la agresividad.

Módulos de formación online opcionales:

- Tres pilares de la excelencia interpersonal.
- Desarrollo de una estrategia de comunicación interpersonal.
- Conocerse mejor para comunicarse mejor.
- Tres caminos hacia la buena comunicación.
- Tres palancas esenciales para crear una colaboración ganadora.

Beneficios adicionales

Beneficios para el participante:

- Enriquecer la comunicación interpersonal mejorando la colaboración y fortaleciendo su motivación.
- Desarrollar su comprensión de los demás para comunicarse con mayor eficacia.
- Encontrar y reconocer los aspectos positivos de uno mismo y de los demás.
- Prevenir mejor las tensiones y el estrés.

Espacio de aprendizaje 365:

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Barcelona

De 21 oct A 22 oct

De 23 nov A 24 nov

Madrid

De 21 oct A 22 oct

De 23 nov A 24 nov