



COMUNICACIÓN EFECTIVA CON TÉCNICAS DE PNL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Mejorar las habilidades de comunicación mediante el uso de técnicas de Programación Neurolingüística para lograr una comunicación más efectiva en entornos profesionales.



Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades de escucha activa para mejorar la comprensión del mensaje. Aprender a construir mensajes claros y persuasivos utilizando técnicas de PNL. Identificar y superar barreras comunes en la comunicación.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción A La Comunicación Efectiva

Contenidos:

Definición de comunicación efectiva.

Importancia de la comunicación en el entorno laboral.

Introducción a la Programación Neurolingüística (PNL).

Principios básicos de PNL aplicados a la comunicación.

Actividad práctica: Ejercicio de autoevaluación de habilidades comunicativas actuales.

Módulo 2

Escucha Activa Y Empatía

Contenidos:

Conceptos y beneficios de la escucha activa.

Técnicas para mejorar la escucha activa.

El papel de la empatía en la comunicación efectiva.

Cómo interpretar el lenguaje no verbal.

Actividad práctica: Simulación de situaciones para practicar la escucha activa.

Módulo 3

Modelos De Lenguaje Y Persuasión

Contenidos:

Técnicas de lenguaje persuasivo en PNL.

Identificación y uso de patrones de lenguaje.

Cómo influir positivamente en la comunicación.

Estrategias para superar objeciones y resistencias.

Actividad práctica: Creación de un discurso persuasivo utilizando técnicas aprendidas.

Módulo 4

Resolución De Conflictos Y Negociación

Contenidos:

Identificación de conflictos en la comunicación.

Técnicas de PNL para la resolución de conflictos.

Elementos clave de una negociación efectiva.

Cómo crear acuerdos ganar-ganar.

Actividad práctica: Role-playing de situaciones de conflicto y negociación.

Módulo 5

Integración Y Aplicación Práctica

Contenidos:

Resumen de las técnicas de PNL aprendidas.

Aplicaciones prácticas en el entorno laboral.

Plan personal de mejora continua en comunicación.

Evaluación de los logros alcanzados durante el curso.

Actividad práctica: Elaboración de un plan de acción personal para mejorar la comunicación efectiva.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl