



DESARROLLO DE HABILIDADES EJECUTIVAS EN COMUNICACIÓN, NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades ejecutivas efectivas para la comunicación, negociación y manejo de conflictos en un entorno profesional. Fomentar el crecimiento personal y profesional a través de técnicas avanzadas de comunicación. Mejorar la capacidad de resolver conflictos de manera efectiva y constructiva.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de la comunicación efectiva. Desarrollar técnicas de negociación que fomenten acuerdos beneficiosos. Identificar y gestionar conflictos en un entorno profesional. Mejorar las habilidades de escucha activa y empatía.



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 Comunicación Efectiva En El Ámbito Profesional

Contenidos:

Principios básicos de la comunicación efectiva.

Barreras comunes en la comunicación y cómo superarlas.

Importancia de la escucha activa.

Técnicas para mejorar la claridad y coherencia del mensaje.

Actividad práctica: role-playing para practicar la comunicación efectiva en situaciones laborales.

Módulo 2 Técnicas De Negociación

Contenidos:

Elementos clave de una negociación exitosa.

Diferentes estilos de negociación.

Estrategias para preparar y planificar una negociación.

Cómo construir acuerdos beneficiosos para ambas partes.

Actividad práctica: simulación de negociación en parejas.

Módulo 3 Manejo De Conflictos

Contenidos:

Identificación de fuentes comunes de conflicto.

Estrategias para abordar y resolver conflictos.

El papel de la mediación en el manejo de conflictos.

Técnicas para mantener la calma y el control en situaciones de conflicto.

Actividad práctica: análisis de casos para identificar y proponer soluciones a conflictos laborales.

Módulo 4 Comunicación No Verbal Y Lenguaje Corporal

Contenidos:

Importancia de la comunicación no verbal en el ámbito profesional.

Interpretación del lenguaje corporal.

Cómo la postura y los gestos afectan la percepción del mensaje.

Técnicas para mejorar la comunicación no verbal.

Actividad práctica: ejercicios de observación para identificar señales no verbales.

Módulo 5 Construcción De Relaciones Profesionales

Contenidos:

Importancia de las relaciones profesionales sólidas.

Técnicas para establecer y mantener contactos efectivos.

El uso de la comunicación para fortalecer las relaciones.

El papel de la empatía en las interacciones profesionales.

Actividad práctica: dinámica grupal para practicar el establecimiento de conexiones efectivas.

Evaluación final.

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