

EDUCACIÓN BIZ

**Negociación y Comunicación
Efectiva**

Programa de Estudio

Negociación y Comunicación Efectiva

Potencia a tu equipo utilizando las claves para una comunicación efectiva. Desarrolla vínculos saludables en tu ambiente laboral a través de la negociación.

Contenido del curso

Los conflictos interpersonales en los ambientes de trabajo no se pueden evitar. Lo que sí se puede hacer es gestionarlos en forma constructiva. Este curso te brindará las herramientas esenciales para que te comuniques efectivamente con quienes trabajas y lograr así acuerdos mutuamente beneficiosos. Aprenderás técnicas de escucha activa y comunicación con empatía para resolución de conflictos. También se discutirán los principios para promover el trabajo en equipo, el cual es un factor determinante de las organizaciones exitosas.

El curso se dicta con gran foco en la práctica y participación de los alumnos, quienes en clase desarrollarán un plan de trabajo para incrementar sus habilidades de negociación y comunicación, aplicando las técnicas aprendidas.

Modalidad de cursado

Puedes tomar este curso en modalidad presencial o modalidad online - en vivo

¿Qué aprenderás?

- Fundamentos de la Comunicación Efectiva
- Rol del lenguaje no verbal
- Negociación e Influencia
- Influir en las personas para obtener el "sí"
- Cómo manejar las concesiones
- Incorporar la mentalidad ganar-ganar
- Trabajar en equipos de alto rendimiento
- Gestión de reuniones efectivas
- Resolución de Conflictos Interpersonales
- Estilos de negociación

Plan de Estudios



1. Comunicación Efectiva

- ¿Por qué no nos entendemos? - Comunicación Asertiva vs Agresiva y Pasiva - Separando hechos y opiniones - Escalera de inferencias - Escucha activa - Actitudes del buen oyente - Diálogo interno y manejo de emociones negativas - Cómo decir que "no" cuando es "no" - Rol del lenguaje no verbal

2. Negociación e Influencia

- ¿Qué pensamos y sentimos cuando estamos negociando? - Desarrollando la mentalidad ganar-ganar - El rol de la empatía y cómo desarrollarla - Cómo influir en las personas para obtener el "sí" - Presentación de propuestas - Presentación de alternativas a la negociación - Cómo manejar las concesiones

3. Trabajo en Equipo

- ¿Qué es un equipo de alto rendimiento? - Diferencias entre posiciones y roles en un equipo - Pautas de trabajo, convivencia, respeto y comunicación - La confianza como factor clave y sus enemigos - Cómo actuar con perspectiva sistémica - Cómo fomentar la participación y cooperación - Gestión de reuniones efectivas - Resolviendo problemas y evitando los escalamientos - El valor del feedback

4. Resolución de Conflictos Interpersonales

- Tipos de conflictos - Entendiendo el problema - Herramientas que siempre funcionan para resolver conflictos - Estilos de negociación y resolución de conflictos - Cómo negociar con personas inflexibles - Cómo actuar con "personas emocionales" - Manejando agresiones y malos tratos

EDUCACIÓN BIZ

Centro de Capacitación y Desarrollo Profesional

Lavalle 648 Piso 8, Microcentro, CABA

0810-220-8148

contacto@educacionbiz.com.ar

EducaciónBIZ. Copyright 2005-2021