



SEMINARIO ONLINE:

Habilidades de Comunicación Interpersonal

Los objetivos de este seminario son:

- Fortalecer la empatía y la escucha activa y desarrollar la comunicación asertiva, para construir relaciones más productivas.
- Entrenar nuevas estrategias que nos ayudarán a mejorar y potenciar nuestra sintonía con los demás, así como gestionar conflictos de una forma sencilla y efectiva.
- Desarrollar una mayor capacidad empática y valorar la importancia de ponerse en el lugar del otro para construir desde allí mi respuesta a los demás
- Poner en juego una actitud más asertiva de cara a la consecución de objetivos comunes y la definición de estrategias win-win

Esperando que esta información sea de su interés, reciba un cordial saludo,

PROGRAMA

Comunicación efectiva

- Claves de la comunicación productiva en equipo
- La empatía como base de las relaciones personales
- Aplicando escucha activa

Adapta tu estilo

- ¿Cuál es tu estilo de comunicación?
- Conectando con el estilo de los demás

Asertividad

- Más que una habilidad, una actitud
- Pautas del discurso asertivo
- Aprendiendo a decir no

Feedback para el desarrollo

- Elementos del feedback
- Del feedback a los planes de acción

METODOLOGÍA

Gamificación: aplicar conceptos y dinámicas propias del diseño de juegos que estimulan y hacen más atractiva la interacción del participante con el proceso de aprendizaje, con el objetivo de que se consiga adquirir de forma adecuada determinados resultados.

Discusión de Grupo: favorecer un espacio de confianza entre los asistentes en el que puedan compartir experiencias, ideas y aspectos relacionados con las técnicas de venta inmobiliaria, y les sea de utilidad para su futura aplicación.

Reflexión individual: integrar los conocimientos adquiridos y solucionar dudas ofreciendo la oportunidad al participante de que sea capaz de madurar y movilizar sus recursos y reflexionar sobre sus diferentes situaciones.

Simulación de comportamientos: practicar situaciones similares a las reales, para poder entrenar el comportamiento que permita los mejores resultados.

DIRIGIDO A

Profesionales de cualquier área corporativa que establezcan relación directa con cliente interno o externo.

PONENTE: Luis Blanco: Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Máster en Dirección y Desarrollo de RRHH por la Universidad de Barcelona.

Profesional del ámbito de la consultoría con más de 10 años de experiencia en diseño, desarrollo e impartición de programas formativos, tanto presenciales como en entorno digital.

Especializado en el desarrollo de personas y equipos, principalmente en los campos de Comunicación, Formación, Negociación y Management, para diversas empresas de sectores como retail, servicios, telecomunicaciones o seguros.

Venta y desarrollo de procesos de live coaching para entidades privadas y profesionales independientes.

Casos de éxito en clientes como Randstad, Vodafone, Orange, Endesa, Iberdrola, Securitas Direct, etc.