

CÓDIGO SENCE 1238026791	DURACIÓN 30 horas	MODALIDAD e-Learning	VALOR POR PERSONA \$120.000
----------------------------	----------------------	-------------------------	--------------------------------

DIRIGIDO A

Profesionales que quieran mejorar sus habilidades de comunicación y relaciones interpersonales, poniendo especial énfasis en personal relacionado con comunicación, atención al cliente, ventas, marketing o responsables de equipos.

DESCRIPCIÓN

Con este curso profesional, el alumno aprenderá el concepto de comunicación como vínculo en las relaciones interpersonales, abarcando la comunicación desde un punto de vista más científico, habilidades de conversación, así como diferenciar que comunicar y relacionarse con un hombre no es igual que con una mujer.

COMPETENCIA A LOGRAR

Al finalizar el curso, el participante será capaz de aplicar técnicas comunicativas que permitan transmitir información eficazmente a clientes internos y/o externos de la empresa, según las necesidades de la organización.

METODOLOGÍA

El programa de capacitación tiene una **duración de 30 horas totales**, las cuales se dividen en **2 módulos**. Durante el desarrollo de este curso, el participante:

- Realizará un proceso de **autoaprendizaje** mediante la navegación de **presentaciones multimedia interactivas** con los contenidos de cada módulo, a través del acceso al aula virtual desde un computador, Tablet, o teléfono celular con conexión a internet.
Los contenidos se presentan a través de mapas conceptuales, presentaciones interactivas, videos explicativos, actividades de aprendizaje y test de autoevaluación. Los recursos descargables quedan en poder del participante.
- **Aplicará lo aprendido** al realizar **actividades de aprendizaje**, las cuales cuentan con retroalimentación automatizada.
- **Realizará una autoevaluación y refuerzo de su aprendizaje** mediante actividades de autoevaluación interactivas, así como el acceso al mapa conceptual de cada unidad, e información clave contenida en la versión PDF de cada unidad.
- **Profundizará en los temas que sean de su interés** mediante el acceso a **material complementario optativo**, que se dispondrá en el aula virtual en el menú "Recursos".

CONTENIDO

Módulo 1. Comunicación y Relaciones Interpersonales

1. Nexo con las Relaciones Interpersonales.
 - 1.1. ¿Qué es la comunicación?
 - 1.2. El ego: la identidad.
 - 1.3. Ego y egocentrismo.
 - 1.4. El concepto de identidad.
 - 1.5. Toma consciencia de tus filtros.
 - 1.6. ¿Dónde están los límites de la mente?
2. El Cerebro y la Comunicación.
 - 2.1. Automatismos. Respuestas básicas / primarias.
 - ¿Cómo resolver la impulsividad?
 - 2.2. El lenguaje.
 - El uso del lenguaje positivo: del pensamiento... ¡a tu destino!
 - 2.3. Interpretación de las emociones.
 - Emociones primarias.
 - 2.4. Gestión emocional.
 - Técnicas de Gestión Emocional.
 - 2.5. Comportamiento y comunicación asertiva.
 - Técnicas de comunicación asertiva.
3. Diferencia en el Cerebro Masculino y Femenino.
 - 3.1. Estilos de comunicación femenino y masculino.
 - 3.2. Dos cerebros diferentes.
 - 3.3. Socialización diferente.

Módulo 2. Técnicas de Habilidades Comunicativas

1. Inspirar y Persuadir a Otros.
 - 1.1. El Arte de Persuadir según Dale Carnegie.
 - Reglas para persuadir en influir en los demás.
 - 1.2. Simplificar.
 - 1.3. Priorizar para comunicar mejor.
2. Entrenando desde el Cerebro.
 - 2.1. Hechos y opiniones.
 - 2.2. La importancia de hacer preguntas.
 - Tres claves para hacer preguntas poderosas.
 - 2.3. Cómo afrontar una conversación difícil.