

Talento Personal
INSTITUTO DE CREACIÓN

19 DE FEBRERO
inicia

SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES INTERPERSONALES

centro de coaching empresarial

Son habilidades y competencias necesarias para los tiempos especiales en los que se encuentran las organizaciones.

Nos encontramos en el umbral de una nueva forma de entender la empresa y a la gente que la constituye, lo cual implica un paradigma mental totalmente diferente.

Para entender este proceso y sumar nuestros esfuerzos para desarrollarlo, es necesario un cambio de visión. Conocer estas habilidades no necesariamente implica saber aplicarlas, hay que hacerlas nuestras. Cualquier proceso de aprendizaje que no se transforma en conductas observables no sirve.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

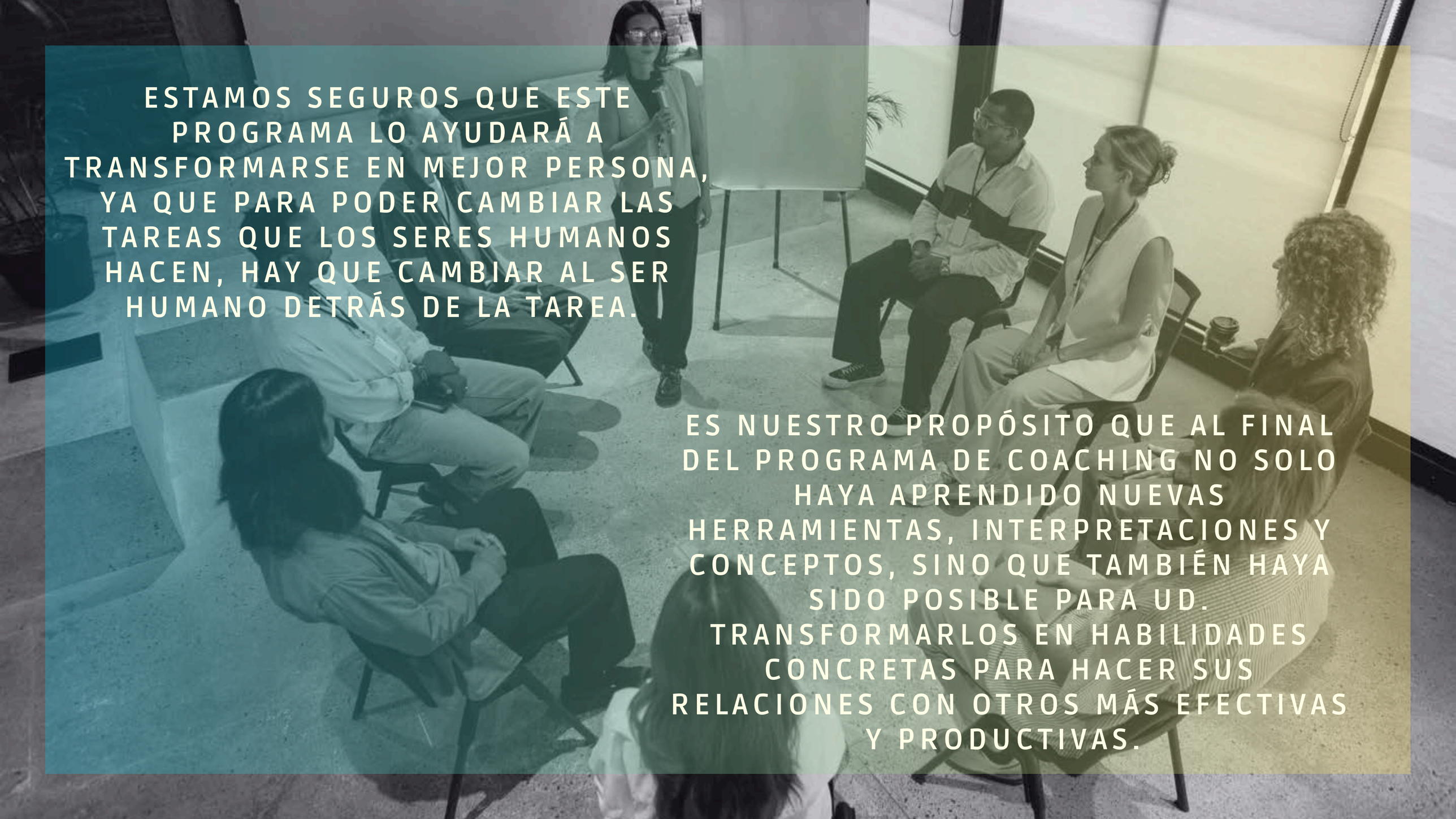
INTELIGENCIA EMOCIONAL

LIDERAZGO TRANSFORMADOR Y DE SERVICIO

SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES INTERPERSONALES

ESTE PROGRAMA DE COACHING APUNTA, ENTONCES, AL DESARROLLO DE ESTOS CONCEPTOS Y A SU IMPLEMENTACIÓN. NO ES UN PROCESO SENCILLO. NO HAY ATAJOS.

TODO CAMBIO EN EL MODELO MENTAL IMPLICA ESFUERZO, PERSEVERANCIA Y, SOBRE TODO, EL SERIO COMPROMISO DE SER MEJOR.ESE COMPROMISO ES CON UNO MISMO. ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE ESTE PROGRAMA LO AYUDARÁ A ENTENDER Y A RESOLVER LOS RETOS QUE ENFRENTA, TANTO PERSONALES COMO LABORALES.



ESTAMOS SEGUROS QUE ESTE PROGRAMA LO AYUDARÁ A TRANSFORMARSE EN MEJOR PERSONA, YA QUE PARA PODER CAMBIAR LAS TAREAS QUE LOS SERES HUMANOS HACEN, HAY QUE CAMBIAR AL SER HUMANO DETRÁS DE LA TAREA.

ES NUESTRO PROPÓSITO QUE AL FINAL DEL PROGRAMA DE COACHING NO SOLO HAYA APRENDIDO NUEVAS HERRAMIENTAS, INTERPRETACIONES Y CONCEPTOS, SINO QUE TAMBIÉN HAYA SIDO POSIBLE PARA UD. TRANSFORMARLOS EN HABILIDADES CONCRETAS PARA HACER SUS RELACIONES CON OTROS MÁS EFECTIVAS Y PRODUCTIVAS.

PROGRAMA

MÓDULO 1

Comunicación Efectiva y Resolución de Conflictos

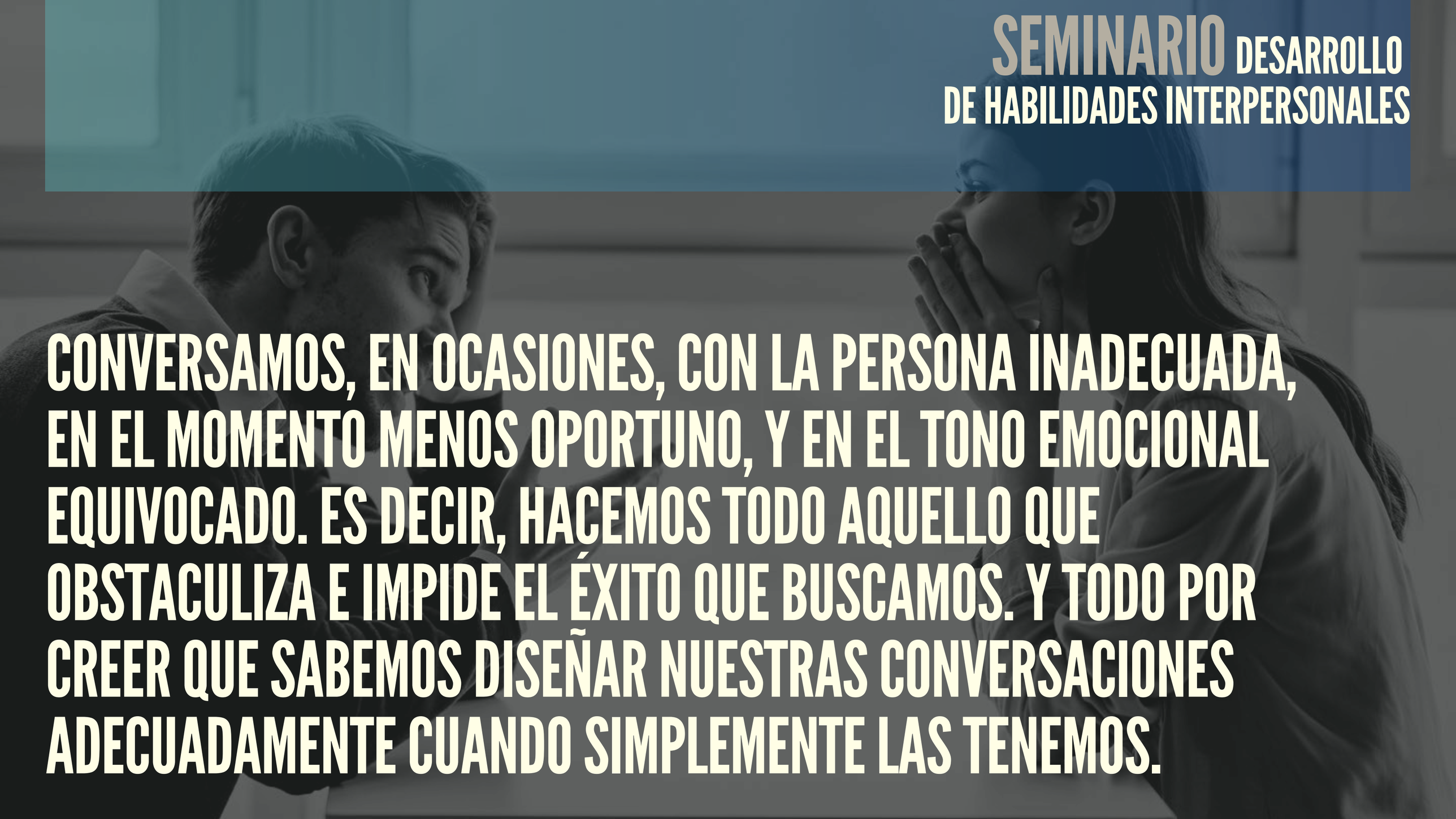
MÓDULO 2

Inteligencia Emocional y Ambiente Organizacional

MÓDULO 3

Liderazgo basado en la Persona y Coaching

SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES INTERPERSONALES



SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES INTERPERSONALES

CONVERSAMOS, EN OCASIONES, CON LA PERSONA INADECUADA, EN EL MOMENTO MENOS OPORTUNO, Y EN EL TONO EMOCIONAL EQUIVOCADO. ES DECIR, HACEMOS TODO AQUELLO QUE OBSTACULIZA E IMPIDE EL ÉXITO QUE BUSCAMOS. Y TODO POR CREER QUE SABEMOS DISEÑAR NUESTRAS CONVERSACIONES ADECUADAMENTE CUANDO SIMPLEMENTE LAS TENEMOS.

COMUNICACIÓN EFECTIVA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

MÓDULO 1

La manera como conversamos define de una manera determinante la forma como somos, la identidad que tenemos, el tipo de vida que nos generamos y nuestra efectividad en el trabajo. Toda relación social con nuestros colegas y equipos de trabajo está determinada en importante medida por la manera como conversamos.

En el ámbito del trabajo ¿Qué hace un líder? Organiza, planifica, coordina, evalúa, conduce, motiva, etc. Sin duda hace todo eso y mucho más. Si uno lo observara durante el día, comprobaría que está todo el día conversando. Pues bien, el nivel de efectividad que exhiban sus acciones dependerá de la manera como conduce esas conversaciones y de las competencias conversacionales que posea. Los líderes y líderes son agentes eminentemente conversacionales.

La comunicación, por lo tanto, no es un aspecto particular del desempeño, sino el fundamento que sostiene todas las demás competencias del lider-coach. Saber conversar es, a fin de cuentas, poder coordinar acciones con otros. Vista así, la organización resulta una red dinámica de conversaciones.

Comprender los componentes de una conversación y sus tipologías permite al líder reconocer en otros y poner en práctica él mismo esas competencias para participar en conversaciones que sean efectivas y exitosas. Pero no sólo eso, sino que le posibilita el utilizar el poder de las conversaciones para abrir y gestionar nuevos espacios, crear horizontes distintos y expandir posibilidades, pues el hecho de diseñar conversaciones productivas puede ser la habilidad más importante para una organización que tiene como tarea principal la inserción en un mercado altamente globalizado, multicultural y flexible



Qué es la comunicación humana



Modelo técnico vs modelo humano de comunicación



El hablar y el escuchar: una nueva interpretación



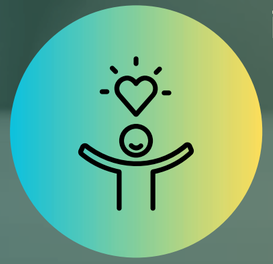
Modalidades del habla: indagar y proponer



Actos lingüísticos básicos: afirmaciones y juicios



Actos lingüísticos básicos: declaraciones



Diez declaraciones básicas en la vida



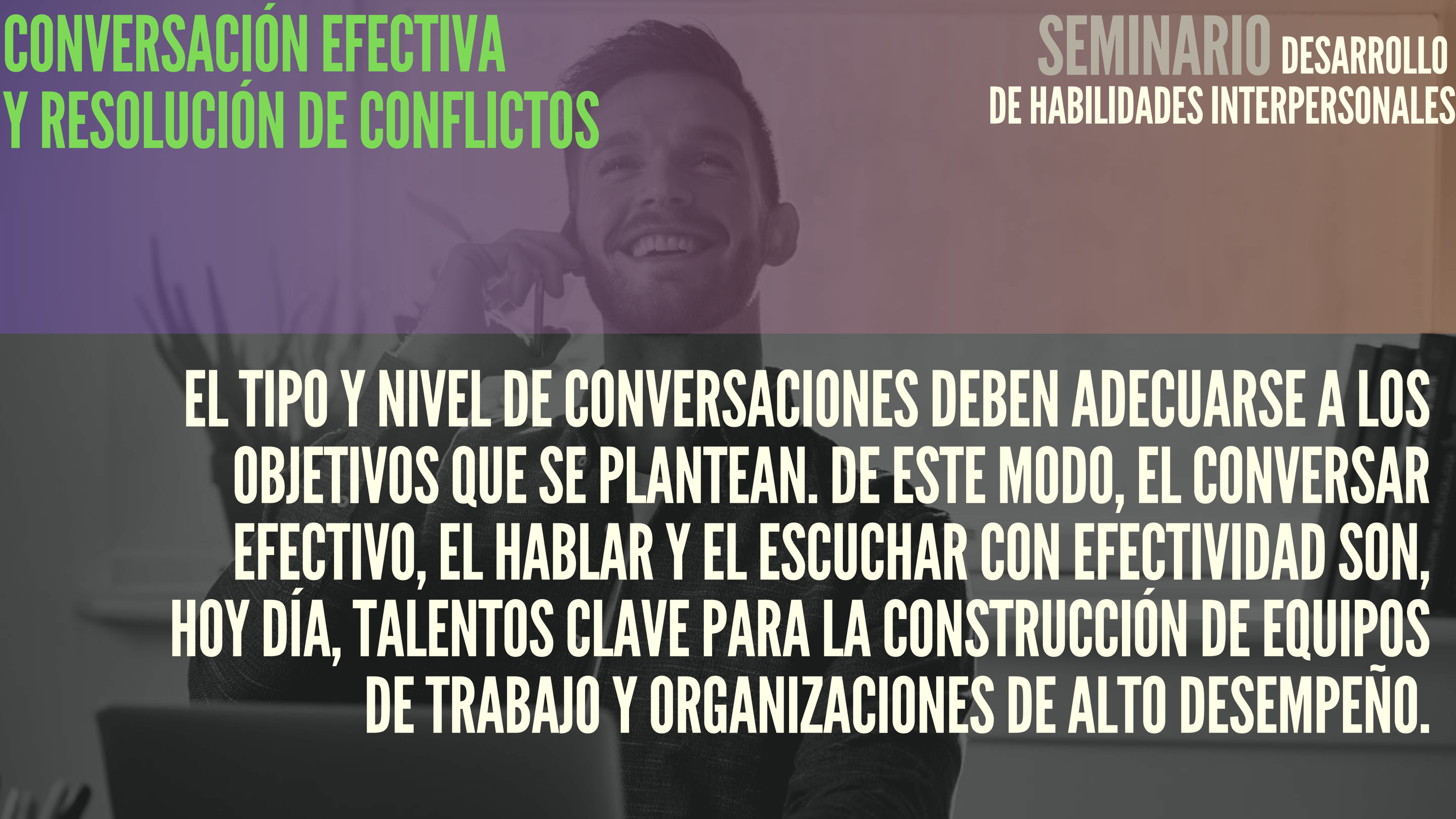
Actos lingüísticos básicos: peticiones y ofertas



El ciclo de coordinación de acciones: los compromisos

CONVERSACIÓN EFECTIVA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES INTERPERSONALES

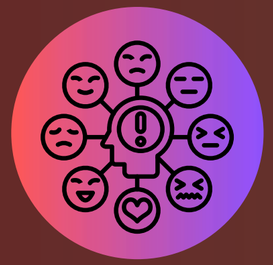


EL TIPO Y NIVEL DE CONVERSACIONES DEBEN ADECUARSE A LOS OBJETIVOS QUE SE PLANTEAN. DE ESTE MODO, EL CONVERSAR EFECTIVO, EL HABLAR Y EL ESCUCHAR CON EFECTIVIDAD SON, HOY DÍA, TALENTOS CLAVE PARA LA CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO Y ORGANIZACIONES DE ALTO DESEMPEÑO.

INTELIGENCIA EMOCIONAL Y AMBIENTE ORGANIZACIONAL

MÓDULO 2

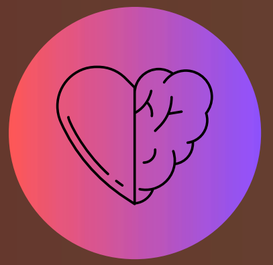
DADO QUE LAS RELACIONES LABORALES CONSTITUYEN UN ÁMBITO PARTICULAR Y ESPECÍFICO DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES, RESULTA RELEVANTE EXPLORAR EL PAPEL QUE LAS EMOCIONES Y LOS ESTADOS DE ÁNIMO JUEGAN EN EL RESULTADO FINAL DE LA INTERACCIÓN EMPRESARIAL.



Qué son las emociones



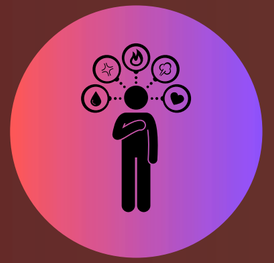
Emociones, clima organizacional y productividad



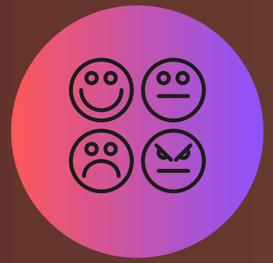
El concepto de inteligencia emocional



Características de las emociones



Auto-percepción emocional

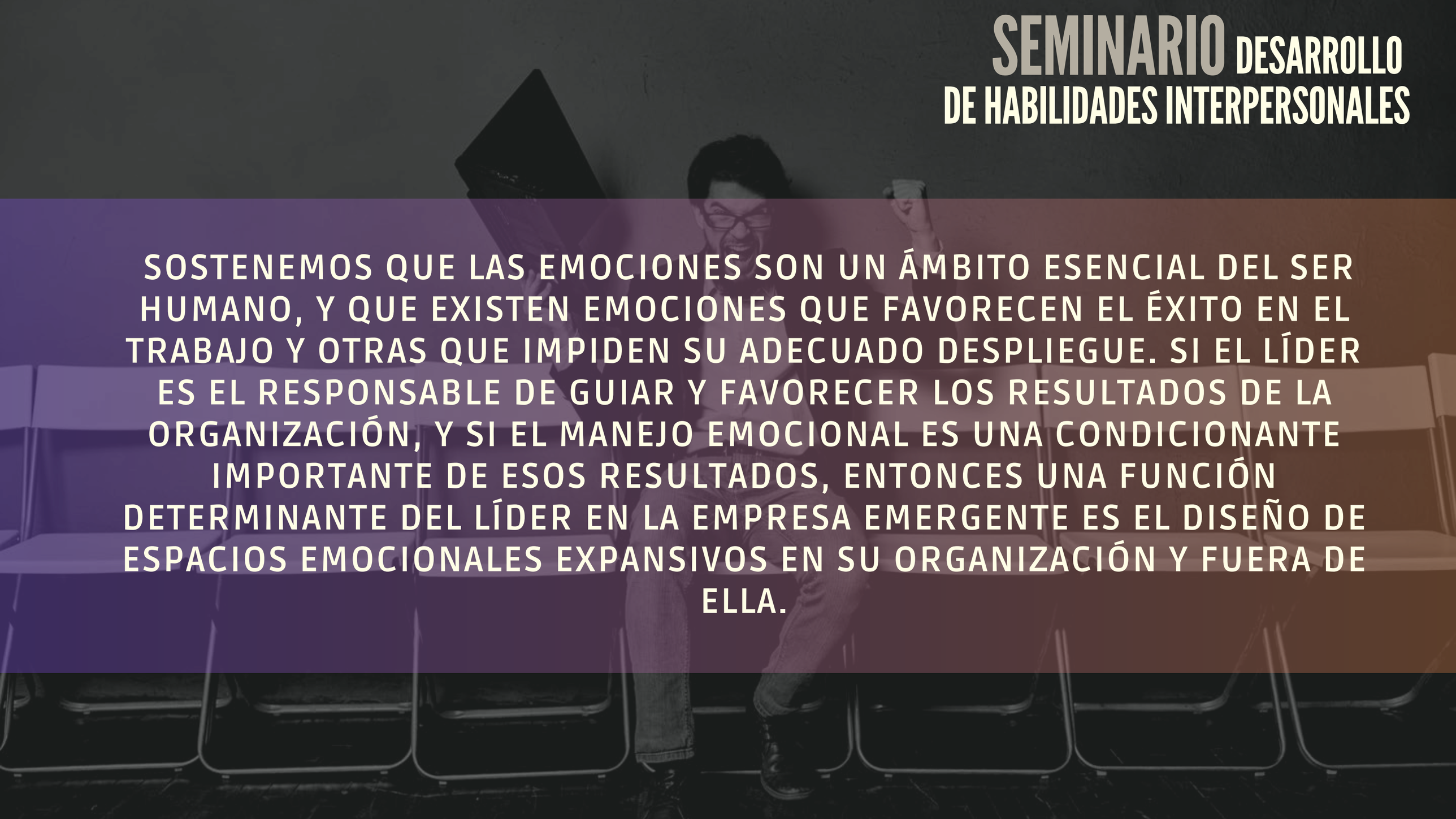


Ser emocionalmente inteligente



Manejo de emocionalidad

SEMINARIO DESARROLLO DE HABILIDADES INTERPERSONALES



SOSTENEMOS QUE LAS EMOCIONES SON UN ÁMBITO ESENCIAL DEL SER HUMANO, Y QUE EXISTEN EMOCIONES QUE FAVORECEN EL ÉXITO EN EL TRABAJO Y OTRAS QUE IMPIDEN SU ADECUADO DESPLIEGUE. SI EL LÍDER ES EL RESPONSABLE DE GUIAR Y FAVORECER LOS RESULTADOS DE LA ORGANIZACIÓN, Y SI EL MANEJO EMOCIONAL ES UNA CONDICIONANTE IMPORTANTE DE ESOS RESULTADOS, ENTONCES UNA FUNCIÓN DETERMINANTE DEL LÍDER EN LA EMPRESA EMERGENTE ES EL DISEÑO DE ESPACIOS EMOCIONALES EXPANSIVOS EN SU ORGANIZACIÓN Y FUERA DE ELLA.

LIDERAZGO BASADO EN LA PERSONA Y COACHING

MÓDULO 3

Una organización en constante transformación requiere que sus miembros operen y se relacionen entre ellos con una alta dosis de confianza. El impacto que el hablar, el escuchar, el manejo de la información, la toma de decisiones y el cumplimiento de promesas tienen sobre la construcción de confianza es inmenso. El miedo a perder el control y la falta de confianza son los dos principales enemigos del empowerment (o empoderamiento) real, que es muy diferente al simple proceso de delegar tareas. Es sólo cuando aprendemos a manejar estas dos emociones (miedo a perder el control y generación de confianza) que podemos hablar de empowerment.

Es entonces cuando la coordinación de acciones a través de peticiones y ofrecimientos (ofertas) entre sus integrantes se vuelve uno de los principales activos de una organización. No es ya posible ser competitivo concibiendo al ser humano como una máquina sofisticada y a sus actividades sólo como tareas y procesos, pues se corre el riesgo de limitar la creatividad y la iniciativa, fuentes de indudable poder en las organizaciones principios del siglo XXI.



Liderazgo y clima organizacional



Estilos de liderazgo



Niveles de liderazgo



El sentido de la organización



Principales habilidades del liderazgo

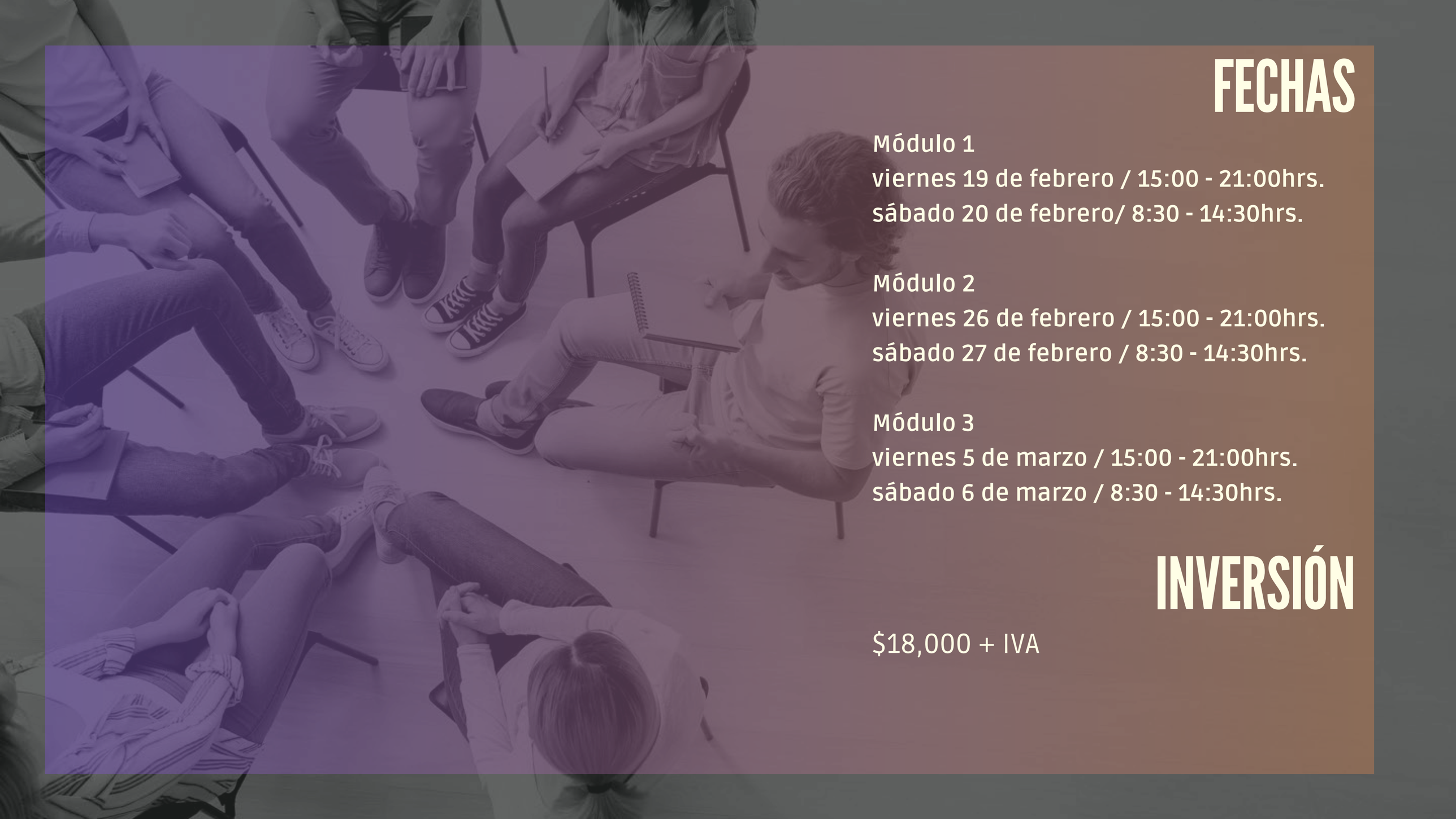


Estilos de liderazgo y habilidades emocionales

LA CONFIANZA COMO OPUESTA A LA FUERZA Y EL CONTROL REDUCE LA VULNERABILIDAD Y EL SENTIMIENTO DE INSEGURIDAD E INCERTIDUMBRE EN LAS TRANSACCIONES ENTRE LOS SERES HUMANOS, INCREMENTANDO EL OPTIMISMO Y EL BIENESTAR, E IMPACTANDO POSITIVAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD.



EL LIDERAZGO ES UN TIPO ESPECIAL DE RELACIÓN QUE SE ESTABLECE ENTRE SERES HUMANOS PARA EL LOGRO DE OBJETIVOS COMUNES. Y CUANDO HABLAMOS DE RELACIÓN ESTAMOS HABLANDO DE SERES HUMANOS QUE ENTRAN EN CONTACTO PARA ALGO MÁS QUE EL CUMPLIMIENTO DE INDICADORES O RESULTADOS CUANTITATIVOS



FECHAS

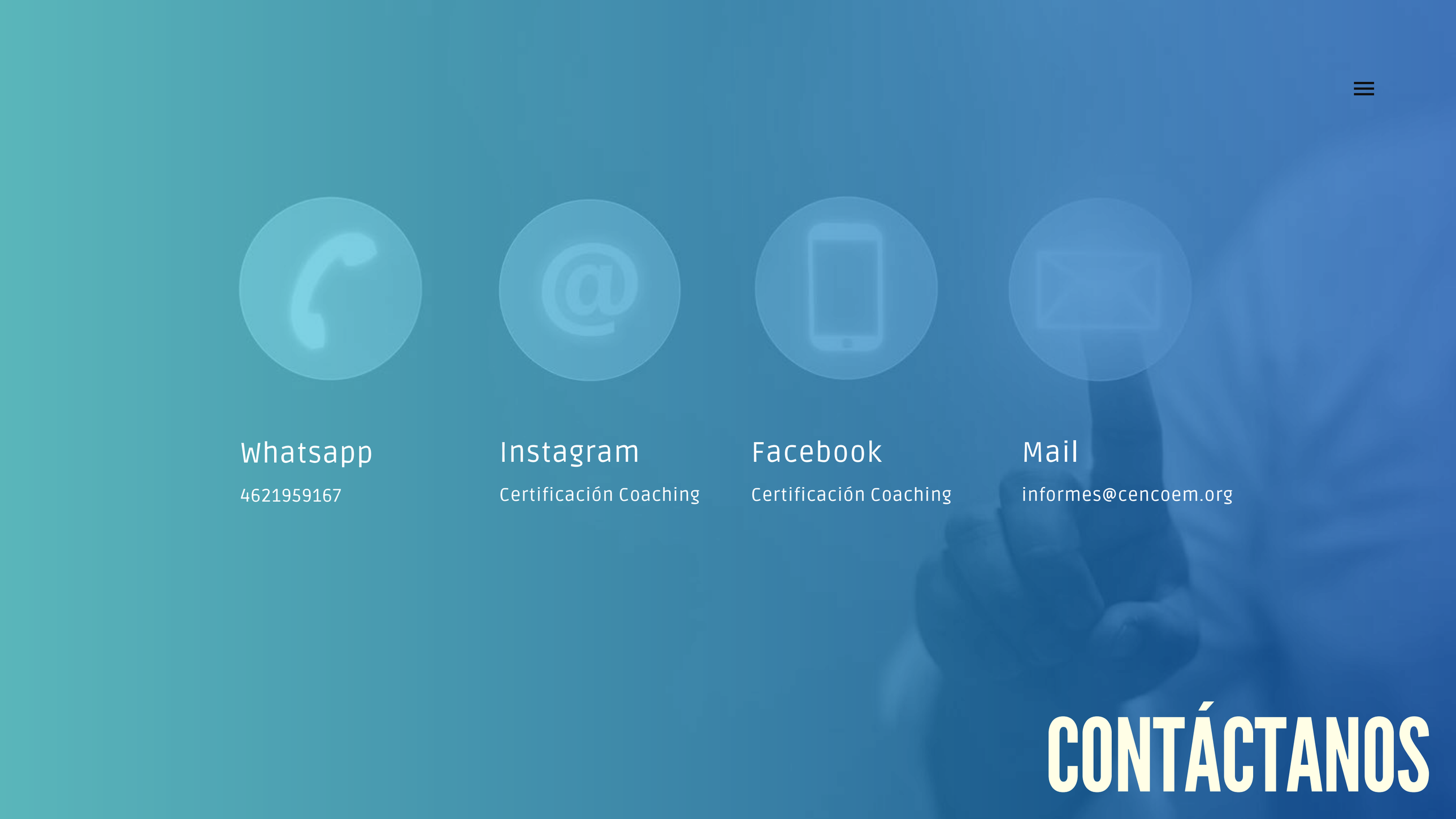
Módulo 1
viernes 19 de febrero / 15:00 - 21:00hrs.
sábado 20 de febrero/ 8:30 - 14:30hrs.

Módulo 2
viernes 26 de febrero / 15:00 - 21:00hrs.
sábado 27 de febrero / 8:30 - 14:30hrs.

Módulo 3
viernes 5 de marzo / 15:00 - 21:00hrs.
sábado 6 de marzo / 8:30 - 14:30hrs.

INVERSIÓN

$18,000 + IVA



Whatsapp

4621959167

Instagram

Certificación Coaching

Facebook

Certificación Coaching

Mail

informes@cencoem.org

CONTÁCTANOS