

CURSOS INTENSIVOS

LOS SECRETOS DE LA NEUROCOMUNICACIÓN

“El Arte de Comunicarte
con Éxito con tus Colaborador@s,
Iguales y Superiores”

ELIGE ÉXITO

+50 años formando
profesionales globales
para **la empresa y el marketing**
Fomentando el **emprendimiento**
y **la economía digital**



BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

Este programa supone una **experiencia verdaderamente transformadora** que pone la atención en **cómo nos relacionamos y comunicamos** con los demás, y desarrolla en profundidad, desde una metodología eminentemente **práctica e innovadora**, con base **neurocientífica**, las **técnicas conversacionales** que permitirán a los asistentes al curso llevar a un **plano superior** las relaciones profesionales e **incrementar** notablemente la **implicación, el compromiso** y la **vinculación** de los miembros de su equipo.

FACTORES CLAVE

Los asistentes a este workshop/curso/taller (o lo que proceda) serán capaces de establecer unas **sólidas bases** en lo que a **comunicación interpersonal** se refiere, estarán en disposición de utilizar las **herramientas y habilidades** que favorecen una **comprensión inequívoca de los mensajes** -tanto cuando actúan como emisores como cuando son receptores- y tendrán la capacidad de **gestionar con éxito** cualquier situación de **conflicto** a cualquier nivel de interlocución, ya sea con clientes, proveedores, subordinados, superiores o iguales.

OBJETIVOS

En este programa vas a poder:

- Desarrollar las **competencias clave** que todo manager/líder ha de cultivar para mantener un nivel de **comunicación impecable** con sus colaboradores.
- Identificar qué **factores** son los que hacen que una conversación sea **productiva**, y cómo llevarlos a la práctica.
- Conocer y practicar las **habilidades** necesarias para “neurocomunicarte” con los miembros de tu equipo.
- Transformar tu **capacidad de comunicación**, para convertirte en un verdadero “maestro/a” del lenguaje.

PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que en su actividad profesional tengan **un equipo humano a su cargo**, independientemente del ámbito, sector, área o departamento; o que dentro de su **carrera profesional** tengan previsto **comenzar a gestionar equipos** en el corto/medio plazo.

También está indicado para quienes se quieran **desarrollar profesionalmente** en sus **habilidades y competencias comunicativas y conversacionales**, aunque en este momento no tengan -o vayan a tener- personas a su cargo.

METODOLOGÍA

Este programa, con su metodología plenamente “workshop”, provoca una **participación muy elevada** por parte de todos los asistentes al mismo, convirtiéndoles en **parte muy activa** de las sesiones de trabajo.

Se llevan a cabo con alta frecuencia **casos prácticos, dinámicas, simulaciones, representaciones y ejercicios** -tanto individuales como grupales- que permiten al alumno **experimentar constantemente** con las **competencias, técnicas y habilidades** que se van exponiendo.

Cada asistente al curso, mediante la práctica, realizará una **profunda “inmersión”** en su modelo de comunicación, que le permitirá identificar tanto sus **competencias** destacadas como sus **áreas de mejora** en el ámbito conversacional, **revitalizando** las primeras y **reorientando** las segundas.

PROGRAMA

SESIÓN 1 (8 HORAS)

1. Introducción al funcionamiento del cerebro, desde el punto de vista Neurocientífico, en el ámbito Conversacional.
2. El Marco Conversacional: Las diferentes “realidades”.
3. Los Canales de Percepción (Mapas Representacionales).
4. Los Niveles Lógicos: Nuestro sistema para gestionar y organizar la información.
5. Claves para comprender a los demás y hacernos comprender, como base fundamental para tener conversaciones productivas.
6. Principales habilidades para una comunicación impecable (I): Escucha de Calidad.
7. Principales habilidades para una comunicación impecable (II): El Arte de Preguntar.
8. Principales habilidades para una comunicación impecable (III): Técnica R.E.C.A.P.

SESIÓN 2 (4 HORAS)

1. Qué caracteriza a una Conversación Productiva.
2. Fases de una Conversación Productiva.
3. Dar Feedback y Feedforward con eficacia para provocar motivación (incluso cuando el feedback es “de mejora”).
4. La Asertividad como medio para llegar a acuerdos satisfactorios en las conversaciones.

PONENTES

PEDRO GONZÁLEZ VILLALBA

Es Formador especialista en Habilidades Directivas, Comunicación Eficaz, Liderazgo, Inteligencia e Investigación Apreciativa, Programación Neurolingüística, Técnicas de Venta y Negociación, Gestión del Cambio Organizacional, Creatividad e Innovación, Mindfulness.

Profesor Titular del Programa Superior de Dirección de Ventas, Programa Superior de Gestión de Clientes y Programa Especializado de Key Account Manager de ESIC Business & Marketing School.

Coach Profesional Ejecutivo Certificado por AECOP N° CP160 (Asociación Española de Coaching Ejecutivo-Organizativo y Mentoring) y por CBC International (Conscious Business Coach)

INFORMACIÓN

FECHAS:

Martes 1 y miércoles 2 de octubre de 2019.

HORARIO:

Martes de 9.30 a 14:00 h. y de 15:00 a 18:30 h. y miércoles de 9.30 a 13.30 h.

DURACIÓN:

12 horas

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ESIC Valencia.
Avda. Blasco Ibáñez, 55 · Valencia.

IMPORTE*:

420,00€

Precio Alumni no asociado: 357,00 €

Precio Alumni Asociado: 273,00 €

La formalización de la inscripción se debe realizar una semana antes del inicio.

Incluye coffee, y comida el primer día.

Gestión gratuita de la bonificación de **Fundae**, solicite más información.

Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo.

Varias personas de una misma empresa, consultar **condiciones especiales**.

** Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

96 339 02 33

executive.valencia@esic.edu

www.esic.edu/valencia

Cancelación: Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos.

Alojamiento: ESIC mantiene acuerdos con distintos hoteles para facilitar el alojamiento de los asistentes.