

CURSOS INTENSIVOS

ELIGE ÉXITO

E

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

Conversaciones productivas



BUSINESS & MARKETING SCHOOL

Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

El arte de comunicarte con éxito con tus colaborador@s, iguales y superiores.

Este Curso Intensivo supone una experiencia verdaderamente transformadora, que pone la atención en cómo nos relacionamos y comunicamos con nuestros colaboradores, desarrollando en profundidad, desde una metodología eminentemente práctica e innovadora, las técnicas conversacionales que permitirán a los managers llevar a un plano superior las relaciones profesionales e incrementar notablemente la implicación, el compromiso y la vinculación de los miembros de su equipo.

OBJETIVOS

- Desarrollar las competencias clave que todo manager/líder debe tener 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 mantener conversaciones productivas con los miembros de tu equipo.
- Transformar tu capacidad de comunicarte para convertirte en un verdadero “maestro” de las conversaciones productivas.

PÚBLICO OBJETIVO

- Personas que en su actividad profesional tengan un equipo 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 conversacionales, aunque en este momento no tengan o vayan a tener personas a su cargo.

METODOLOGÍA

Este Curso Intensivo, con su metodología plenamente de workshop, pretende provocar una participación muy elevada por parte de todos los asistentes, 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, 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

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.
9. Qué caracteriza a una Conversación Productiva.
10. Fases de una Conversación Productiva.
11. Dar feedback y feedforward con eficacia para provocar motivación (incluso cuando el feedback es “de mejora”).
12. La asertividad como medio para llegar a acuerdos satisfactorios en las conversaciones.
13. Gestionar los conflictos y desviaciones de los objetivos en las conversaciones.
14. Caso práctico.

PONENTES

D. Pedro González.

Executive MBA, IE. Master Life and Corporate Coach, European Coaching Center. Máster en Programación Neuro-Lingüística, PNL Madrid.

Profesor del área de ventas de ESIC. Coach Profesional Ejecutivo certificado por la Asociación Española de Coaching Ejecutivo-Organizativo y Mentoring (AECOP) Nº CP160. Experto en la dinamización y empowerment de equipos de trabajo. Consultor en recursos humanos, comercial y organización, ha desempeñado funciones de dirección comercial y selección de personal en grandes compañías de primer nivel, como Mapfre, ONO, Grupo MGO,...

INFORMACIÓN

FECHAS:

15, 16, 17 y 18 de octubre de 2018.

HORARIO:

De 16.30 a 20.30 h.

DURACIÓN:

16 horas - 4 tardes.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Executive Education ESIC.
C/ Arturo Soria, 161 · 28043 Madrid.

IMPORTE*:

750€

Descuento de 100€ por inscripción anticipada hasta el 02/10/2018.

Antiguos alumnos*² asociados a ESIC Alumni: 487€

Antiguos alumnos*² no asociados a ESIC Alumni: 637€

20% de descuento para desempleados con alta en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

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

Condiciones especiales por la reserva de 2 o más plazas.

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.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

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

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 91 744 40 40

executive@esic.edu

www.esic.edu/executive

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

*² Para ser considerado antiguo alumno de ESIC es necesario haber realizado una Carrera Universitaria, un Máster o un Programa Superior.