

Guía del Seminario: Comunicación eficaz [2 ECTS]

Presentación y objetivos

Este seminario profundizará en el **proceso de la comunicación interpersonal y su influencia en el ámbito profesional y organizacional**.

Con la mirada puesta en la práctica analizaremos el lenguaje verbal y el no verbal desde las perspectivas de la inteligencia emocional, la PNL (programación neurolingüística) y el coaching, para su aplicación en situaciones cotidianas como la negociación, el trabajo en equipo, las presentaciones en público, la gestión de entrevistas...

En definitiva, este seminario ayudará a potenciar las habilidades personales necesarias para conseguir que la comunicación sea eficaz.

Objetivos generales del seminario

- » Conocer los principios básicos de la comunicación y su funcionamiento.
- » Analizar los elementos verbales y no verbales que intervienen en la comunicación y su significado.
- » Entender la importancia de la inteligencia emocional y la PNL en la comunicación.
- » Aprender las técnicas necesarias para mejorar las habilidades de comunicación
- » Aplicar estas técnicas a la comunicación interpersonal en el ámbito profesional para que la

comunicación sea eficaz

Dirección del seminario

Ana M^a Aceituno

Licenciada en Ciencias de la Información y Máster en Dirección de Marketing.

Conferenciante y docente con amplia experiencia nacional e internacional en prestigiosas Universidades, Escuelas de Negocios y también en el ámbito empresarial. Con más de veinticinco años de trayectoria profesional, ha desempeñado cargos directivos en marketing corporativo y protocolo en empresas como Ferrovial, Carat, Broadnet y Sacyr. Actualmente es coach certificada por AECOP y dirige su empresa orientada a la formación en coaching, habilidades personales y directivas y comunicación.

Actividades del seminario

Para el correcto aprovechamiento del seminario se recomienda asistir a las sesiones presenciales virtuales programadas.

Para superar el seminario deberás realizar las **dos actividades** programadas. No se podrán entregar actividades fuera de los plazos establecidos.

Solicita información: seminarios@unir.net

» **Actividad 1.** Análisis de las habilidades de comunicación de Steve Jobs.

» **Actividad 2.** Atención al cliente.

Se tendrá en cuenta la calidad de los trabajos realizados.

*Aunque el profesor del seminario corregirá asignando un valor numérico, el seminario se calificará con: APTO / NO APTO.

El mínimo de participantes será de 18 alumnos. De no cumplirse con el cupo mínimo se podría cancelar

Programación

A lo largo del seminario se desarrollan **varias sesiones presenciales virtuales**.

Puedes consultar las fechas y horas concretas de las sesiones presenciales virtuales en el calendario de la sección Presenciales virtuales.

Fecha	Plan de trabajo
Semana 1	Presentación del Seminario MÓDULO 1. Concepto y Proceso de Comunicación <ol style="list-style-type: none">1. Concepto de comunicación.2. Elementos de comunicación.3. Proceso de comunicación4. Tipos de comunicación Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 1 del seminario.
Semana 2	MÓDULO 2. Lenguaje y estilos de comunicación <ol style="list-style-type: none">5. Elementos de las habilidades de comunicación.6. Estilos de comunicación.7. Barreras y errores en la comunicación Actividad: Análisis de las habilidades de comunicación de Steve Jobs. Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 2 del seminario.
Semana 3	MÓDULO 3. Inteligencia emocional <ol style="list-style-type: none">8. Concepto de inteligencia emocional.9. Componentes de la inteligencia emocional.

Fecha	Plan de trabajo
Semana 4	<p>MÓDULO 4. Programación Neuro lingüística (PNL)</p> <p>10. Concepto de PNL. 11. Modelos representacionales. 12. Creencias limitantes</p> <p>Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 4 del seminario.</p>
Semana 5	<p>MÓDULO 5. Coaching y herramientas conversacionales</p> <p>13. Concepto de coaching. 14. Retroalimentación integrativa “feedback” 15. Compromisos conversacionales</p> <p>Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 5 del seminario.</p>
Semana 6	<p>MÓDULO 6. Habilidades de comunicación. Presentaciones eficaces</p> <p>16. Oratoria 17. Preparación de la presentación</p> <p>Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 6 del seminario.</p>
Semana 7	<p>MÓDULO 7. Habilidades de comunicación. Atención al cliente</p> <p>18. Actitud de servicio 19. Proceso de atención.</p> <p>Actividad: Atención al cliente. Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 7 del seminario.</p>
Semana 8	<p>MÓDULO 8. Habilidades de comunicación. Negociación</p> <p>20. Rasgos comunicativos. 21. Estilos de negociación.</p> <p>Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 8 del seminario.</p>
Semana 9	<p>MÓDULO 9. Habilidades de comunicación. Trabajo en equipo</p> <p>22. Habilidades de comunicación. Trabajo en equipo. 23. Estrategias de comunicación para gestión de conflictos.</p> <p>Sesión presencial virtual - Asiste a la sesión presencial de esta semana en la que se tratarán los temas del módulo 9 del seminario.</p>