



# LOS TRES PILARES DE LA COMUNICACIÓN EN LOS NEGOCIOS DEL SIGLO XXI: CONFIANZA, EMPATÍA Y FLEXIBILIDAD

## OBJETIVOS

El curso tiene como primera finalidad crear confianza en un contexto de negocio. Y una vez conseguida, avanzar hacia una colaboración más eficaz en el entorno profesional.

Con este programa usted tendrá una mayor comprensión de por qué los clientes o colaboradores pueden reaccionar a veces de forma distinta al sentido del mensaje que usted quería transmitirles y será capaz de generar más confianza a través de la proyección de empatía y flexibilidad interpersonal.

Está dirigido a directivos y managers, así como a responsables de departamentos clave en la cadena de valor de una organización. Asimismo también va dirigido a personas cuyos resultados dependan de su capacidad de influencia y persuasión sobre los demás.

Tendrá un mayor conocimiento del impacto que produce en los demás su Estilo de Comunicación. Asimismo, tendrá una mayor comprensión del Estilo de Comunicación de los demás. Sabrá cómo adaptar la comunicación a las necesidades del interlocutor. Contará con una mayor capacidad para crear relaciones duraderas con beneficio mutuo.

Cada participante recibirá un diagnóstico individual sobre su Estilo de Comunicación, Nivel de Empatía y Nivel de Flexibilidad.

Contará con un Plan de Acción® para poner en práctica lo aprendido acerca de los diferentes Estilos de Comunicación.

Los objetivos que se pretenden alcanzar con este curso son los siguientes:

- Generar credibilidad y confianza en los colaboradores y en las demás personas.
- Distinguir cuándo y cómo plantear los temas a los demás haciendo una adaptación del mensaje específico a los diferentes interlocutores.
- Diferenciar los Estilos de Comunicación de las personas y utilizar este conocimiento para influir más en ellas.
- Reconocer el impacto que produce en los otros la propia forma de comunicarse y prever las consecuencias para modelar las manifestaciones y reacciones propias.
- Identificar una estrategia de actuación que les permita adaptar su comportamiento a las necesidades de los demás. Así, podrán ser percibidos como personas dignas de confianza.
- Elaborar y poner en práctica, para cada encuentro con otras personas, un Plan de Acción “a medida del interlocutor”.
- Desarrollar las habilidades de empatía y flexibilidad para conseguir mejores resultados.



## PROGRAMA

Fase previa:

Envío por correo electrónico de los enlaces e instrucciones a todos los participantes para la cumplimentación de los cuestionarios.

Cada participante debe:

- Perfilar a una persona de su entorno profesional (Caso X) con la que quiera mejorar sus resultados.
- Responder a su cuestionario de autovaloración.
- Seleccionar a cinco personas de su entorno de trabajo para que establezcan sus estilos de comunicación.

Estos cuestionarios servirán para elaborar varios tipos de informes que se utilizarán durante el proceso de desarrollo.

- Perfil individual del Estilo Social tal y como se percibe él mismo.
- Perfil individual del Estilo Social tal y cómo le perciben los demás.
- Nivel de Empatía proyectada.
- Nivel de Flexibilidad proyectada.
- Plan de acción de cara a futuras “negociaciones”.
- Informe específico identificando sus puntos fuertes y comportamientos a desarrollar en relación con su habilidad como Director, como Líder o Negociador.

## DISTRIBUCIÓN DE LA JORNADA

***09:30 a 11.30 horas.***

- Interpretación de los resultados del perfil y del impacto del estilo de comunicación de cada participante.
- Análisis de los puntos fuertes y de las posibilidades de mejora del estilo de comunicación de cada participante.

***11:30 a 12:00 horas. Pausa-Café.***

***12:00 a 14:00 horas.***

- Establecimiento del plan de desarrollo individual.
- La definición de los “Estilos de Comunicación” (Estilos Sociales).

***14:00 a 14:45 horas. Tentempié informal.***

***14:45 a 16:45 horas.***

- “Cómo me perciben los demás”, puntos fuertes y débiles de cada Estilo Social.
- La Confianza: cómo se gana y cómo se destruye.

***16:45 a 17:00 horas. Pausa-Café.***

***17:00 a 19:00 horas.***

- Cómo toman decisiones, gestionan el tiempo y reaccionan ante situaciones de tensión los diferentes Estilos de Comunicación.
- Las dos herramientas básicas para establecer relaciones eficaces: Empatía y Flexibilidad.



## MATERIAL

Trás la sesión presencial, los participantes pueden recibir un acceso válido por tres meses a la App (PC Gameplan). Esta aplicación es una herramienta sencilla, ágil y fundamental para la transferencia de la metodología a su actividad profesional.

Beneficios del PC Gameplan:

- Gameplan es una forma de entrenarse en situaciones reales.
- Gameplan es un refuerzo clave para generar FLUIDEZ y CONFIANZA en las relaciones interpersonales en un entorno profesional.

## PONENTE

Sr. D. José Luis Cascallar. Socio fundador de Persona Global España y Consultor Senior de Persona Global, Inc.

## INFORMACIÓN GENERAL:

**DENOMINACIÓN:** "LOS TRES PILARES DE LA COMUNICACIÓN EN LOS NEGOCIOS DEL SIGLO XXI: CONFIANZA, EMPATÍA Y FLEXIBILIDAD "

**CENTRO:** ETJ

Calle Villanueva, nº 13. Bajo Izquierda. 28001 Madrid

**WEB:** [www.escueladetecnicajuridica.es](http://www.escueladetecnicajuridica.es)

**PERIODO LECTIVO:** 11 de julio de 2018 de 9:30 a 19:00 horas

Incluye Pausa-Café y tentempié informal

**PRECIO:** 600 €

**INSCRIPCIONES:** [administracion@etj.es](mailto:administracion@etj.es) Teléfono. 91 577 31 03