

Nombre de la actividad formativa

Habilidades en comunicación activa: cómo crear conversaciones de poder

Modalidad	Estrategia metodológica	Tipo de capacitación	Duración
Por participación	Capacitación no presencial-virtual *	Curso	16.0 horas efectivas **

* Sesiones telepresenciales y simultáneas a través de la Plataforma Zoom.

** Cuatro sesiones semanales y simultaneas de 3 horas y 1 hora semanal de trabajo a distancia.

Descripción:

Los estudiantes aprenderán técnicas de comunicación transformativa para identificar aquellas oportunidades donde pueden convertir por medio de una conversación, una relación, un proyecto o una organización en un valor activo.

Dirigido a:

Administradores, financistas, recursos humanos, mercadólogos, entre otros.

Objetivo general

Brindar herramientas teórico- prácticas sobre los procesos de comunicación activa, dentro de las conversaciones, para ejercer empatía y mejorar las relaciones interpersonales.

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
<p>Semana 1</p> <p>Integrar técnicas de comunicación que mejoren relaciones interpersonales.</p>	<p>Nuevas concepciones del lenguaje</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conversación de juicios personales e historias. 2. Conversación para clarificar. 3. Conversación para coordinar acciones. 4. Conversación para posibles acciones. 5. Conversación para posibles conversaciones. 	<p>Actividad 1. Tiempo: 1 hora</p> <p>Buscar una película y crear un ensayo donde se reflexionen los tipos de conversaciones presentes.</p>
<p>Semana 2</p> <p>Fortalecer las habilidades de comunicación para liderar de forma eficaz y efectiva</p>	<p>Herramientas de Conversaciones Poderosas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Afirmaciones 2. Declaraciones 3. Juicios 4. Pedidos Ofertas 	<p>Actividad 2. Tiempo: 1 hora</p> <p>Crear una historieta donde los personajes interpreten los tipos de conversaciones.</p> <p>https://app-es.pixton.com</p>

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
<p>Semana 3</p> <p>Facilitar estrategias de comunicación que permitan adaptarse a contextos de cambio con flexibilidad.</p>	<p>La Magia de la comunicación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Confianza. 2. La escucha: Barreras para la escucha. Desde dónde escuchamos. 3. *Feedback* 	<p>Actividad 3. Tiempo: 1 hora</p> <p>Crear un mural virtual donde se expongan las principales barreras del equipo y propuestas para trabajarlas.</p> <p>https://app.mural.co</p>
<p>Semana 4</p> <p>Integrar herramientas Neuro y de inteligencia emocional.</p>	<p>El universo de tu cerebro</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Neuronas – La sinapsis como proceso de comunicación 2. La percepción. Cómo trabaja el cerebro ante el conflicto: El miedo 3. El poder de las emociones. Competencias para recibir críticas constructivas. 	<p>Actividad 4. Tiempo: 1 hora</p> <p>Crear una charla de 15 minutos sobre un tema visto en esta clase y como impactar positivamente al equipo, Luego compartir con el equipo.</p>

Facilitadora

Sandra Garbanzo Cubero. Máster en Gestión de Conflictos y Mediación de la Universidad Miguel de Cervantes (España), Relacionista Pública (Costa Rica), especialista en diseño y prototipo de estrategias en Gamificación (España). Fundadora del proyecto Intangible cuenta con más de 15 años de experiencia en el manejo de comunicaciones y soluciones grupales. Es consultora de cultura organizacional y pionera en el país en temas de culturas de paz empresarial; creadora del programa: Administración de los conflictos empresariales. Avalada por Neuro Semantics Institute dirige programas de coaching en negociación y Neurosemántica., imparte capacitaciones basadas en las buenas prácticas para resolver por medio de procesos cooperativos. Facilitadora de círculos de paz y temas de gestión con el niño interno. Conferencista Internacional, acreditada por la Cámara Internacional de Conferencista.