



Área Formativa: **Técnicas y habilidades personales (Soft skills)**

Modalidad: **Aula virtual**

Inicio/Convocatoria: **Consultar web**

Duración: **12 horas**

Precio: **Consultar web**

Idioma: **Español**



Comunicación efectiva. Técnicas y habilidades

Titulación:

Una vez completado el programa formativo, el alumno recibirá el siguiente título: Certificado de **Comunicación efectiva. Técnicas y habilidades**. Titulación expedida por Bureau Veritas Formación.



El certificado de este curso utiliza blockchain como tecnología de certificación digital.

Este sistema de verificación, mediante la inclusión de un código QR en el documento final, permite que puedas compartir con terceros, a través de un simple enlace, toda la información de tu certificado. Esta información es validada y confirmada en el sistema inmutable de la red evitando cualquier tipo de falsificación.

Presentación:

Comunicar es un proceso de transmitir y recibir ideas, información y mensajes. Todas las personas tienen la necesidad de relacionarse con los demás, y una de las formas más habituales es la comunicación a través de signos o palabras.

La comunicación debe ser clara para evitar que los mensajes sean incorrectamente interpretados, por lo que siempre es necesario escuchar cuidadosamente.

Habitualmente, gran parte de la comunicación que se realiza se hace de forma oral, y toda la información que se intercambia con otras personas debe ser clara, segura y comprensible.

Por estos motivos, es conveniente desarrollar la capacidad para transmitir de forma eficaz, información e ideas que permitan mejorar la comunicación al dar respuesta adecuada a las preguntas o instrucciones planteadas.

Las aulas virtuales son una sala de formación dirigida por un tutor en línea que nos permite formar a personas en cualquier parte del mundo como si estuvieran todas juntas en una misma clase. La diferencia entre formación elearning y la modalidad de impartición mediante el aula virtual, es que la formación, en este caso, está dirigida por un tutor real y es en vivo. Los alumnos pueden hacer preguntas e interactuar con el tutor y los demás compañeros. La plataforma permite que se compartan con los alumnos talleres, ejercicios, encuestas, videos, audio, documentos, la cámara web del tutor y juegos, haciendo que la experiencia sea inmersiva e interactiva.

Destinatarios:

Este curso está dirigido a todos aquellos **profesionales que deseen ampliar y desarrollar sus conocimientos y estrategias en la competencia de comunicación**, clave para un mejor desempeño profesional, al tener que estar en contacto permanente con otras personas, ya que una buena comunicación puede conducir al éxito profesional.

En especial, el curso está dirigido a todos aquellos profesionales que tengan que relacionarse con otras personas como en su desempeño profesional o personal:

- **Comerciales** o personas que desempeñen su actividad cara al público.
- **Directivos o mandos intermedios** que deben gestionar correctamente equipos de trabajo, y transmitir información de forma eficaz y fluida a los miembros del equipo.
- **Personas que se dedican a la formación** y al desarrollo de habilidades competenciales para la gestión y dirección de personas.
- **Toda persona** que quiera mejorar su comunicación con el entorno.

Objetivos:

Actualmente, la información se considera uno de los ejes claves en una empresa, y es necesario contar con profesionales que sepan desarrollar las competencias de comunicación precisas.

La comunicación se ha convertido en uno de los elementos básicos para una adecuada toma de decisiones, y si no existe comunicación o se realiza defectuosamente, se generan dificultades para la organización y su competitividad.

Este curso permite a los participantes adquirir las competencias necesarias para desarrollar y mejorar el proceso de comunicación adaptando el mensaje a diferentes objetivos e interlocutores.

Una vez finalizada la acción formativa, los alumnos serán capaces de:

- Reconocer el modelo de atención desde el cual nos relacionamos con nuestro entorno.
- Obtener claves para mejorar la comunicación.
- Conocer técnicas y estrategias de la comunicación verbal y no verbal.
- Reconocer los distintos tipos de escucha y promover la escucha activa.
- Promover la autenticidad y congruencia en el contacto con las personas con las que nos relacionamos
- Identificar y tener en cuenta las preferencias, necesidades, valores o creencias del cliente a la hora de establecer la estrategia comercial.
- Establecer claves que ayuden al cierre eficaz de los procesos de negociación.

Por qué Bureau Veritas lo recomienda:

Únete a la **filosofía pionera de gestión** para alcanzar el liderazgo.

Una buena comunicación es fundamental en nuestros día a día, y si transmitimos los mensajes de forma clara y entendible a un receptor, evitando dudas o confusiones, se conseguirá un resultado efectivo y se llegará con claridad al interlocutor.

Es importante hablar de forma clara y concisa, sin repetir los conceptos, ya que la atención de nuestro interlocutor puede decaer o bien dejar de escucharnos, incluso cuando estemos transmitiendo una información relevante.

Por tanto, tenemos que saber cuándo y cómo debemos comunicar nuestras ideas o mensajes, fomentando la escucha activa.

PROGRAMA:

- **ELEMENTOS DE LA COMUNICACION**
 - El mensaje
 - La escucha activa
 - La empatía
 - Los sistemas representacionales
 - La comunicación no verbal
 - Barreras de la comunicación
- **HABILIDADES SOCIALES PARA LA COMUNICACIÓN**
- **EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN**
 - Conociendo a nuestro cliente y a su entorno
 - Pilares de la influencia
 - Patrones conversacionales
 - Gestión del cambio



Aula virtual



Consultar web



12 horas



Consultar web



Español



**Técnicas y habilidades personales
(Soft skills)**



Bureau Veritas Formación

✉ formacion@bvbs.es

☎ **900921292**



© 2020 Aviso Legal | Condiciones de Uso | Política de Privacidad