



TALLER 100% PRÁCTICO DESARROLLO EN: HABILIDAD DE COMUNICACIÓN SISTÉMICA

Forjamos mentes con iniciativa de ampliar el pensamiento SISTÉMICO

PRESENTACIÓN:

- ✓ Parece sencillo entender que los primeros contactos con la sociedad son el lenguaje verbal y no verbal, resulta más complejo en la práctica, con este taller aprendemos técnicas de comunicación básicas que nos lleva a tener un pensamiento lateral para entenderlo sistémicamente que permitan auto-control, un manejo de grupo e impacto poderoso en los demás.

OBJETIVOS:

- ✓ Proyectarnos en forma positiva frente a los demás.
- ✓ Prospectar siendo proactivo en el ámbito personal y profesional.
- ✓ Conocer los procesos de la Comunicación Sistémica y su impacto a través de las tres fases de la conversación.

COMPETENCIAS POR ADQUIRIR:

- ✓ Habilidad de incrementar la capacidad de expresarnos frente a un público lenguaje oral y no verbal.
- ✓ Habilidades de generar un pensamiento sistémico.
- ✓ Habilidad de retroalimentar asertivamente a los demás.
- ✓ Habilidad de coordinar acciones con su equipo de trabajo y en otras áreas personales.
- ✓ Habilidad del líder será capaz de generar un canal limpio entre él y sus seguidores a través del pensamiento asertivo.

DIRIGIDO A:

- ✓ Líderes, directivos, gerentes en general a toda persona que quiera trascender y fortalecer el pensamiento lateral aplicándolo en la comunicación efectiva.

MODALIDAD:

- ✓ Taller **Semi-Presencial 40 horas** divididas en 20 con el capacitador y 20 de autoestudio durante 8 semanas a través de videoconferencias (Skype) en tiempo real, recibiendo dos sesiones por semana en un horario conveniente para usted; desde 1 hasta 4 alumnos.

METODOLOGÍA:

- ✓ Aula invertida y Taxonomía de Marzano (aprender por competencias; fortaleciendo y fomentando el Capital Humano).

VALOR AGREGADO:

- ✓ Taller de alto impacto para usted y su empresa, todos los conceptos y aplicaciones se estudian enfocados en personalizar de manera particular en sus necesidades y requerimientos personales y profesionales). Es necesario entrevistar al alumno o alumnos antes de iniciar para preparar los casos prácticos y personalizar el curso de acuerdo con sus requerimientos.

- ✓ A través de diversas herramientas sistémicas logramos ir al punto medular en la integración colaborativa de equipo de alto desempeño.

❖ **Dinámica de Inteligencia Emocional:**
Generando estrategias.

❖ **Dinámica en Ciencias de la Felicidad:**
La felicidad como modelo de bienestar

❖ **Dinámicas Motivacionales:**
Misión y Visión **de la empresa inmobiliaria.**

FECHA DE INICIO:

- ✓ Este taller se abre a petición del interesado desde 1 hasta 4 alumnos para persona física o para un conjunto de empleados de su empresa; se requiere cerrar el contrato con el pago del taller para programar sus clases en horarios muy convenientes para usted.

INVERSIÓN:

- ✓ \$9,152 en 1 sólo pago de contado.
- ✓ \$9,680 dividido en 2 pagos de \$4,340 c/u.

DESCUENTO:

- ✓ **Descuento de \$2,000 sí se contrata en la primera semana de haber recibido la información; descuento de \$1,000 sí se contrata en la segunda semana, sí se contrata de la tercera semana en adelante no aplica descuento alguno, vigencia 5/sep/2018.**

NOTAS:

- ✓ Precios más IVA en caso de requerir factura.
- ✓ Por cada alumno extra se deben agregar \$2,000 hasta 3 adicionales más el alumno principal, este monto se cubre al contratar.
- ✓ Para contratar el servicio es necesario cubrir el pago, programar su calendario de clases y una entrevista por videoconferencia para preparar su taller el cual es personalizado.
- ✓ Los pagos en Bancomer o en OXXO a la Tarjeta de Bancomer 4152-3133-6347-7477
- ✓ Incluye material electrónico.
- ✓ Los módulos del temario pueden ser modificados de acuerdo con sus necesidades.
- ✓ Para la modalidad presencial en sus instalaciones se necesita una cotización diferente a estos precios.

TEMARIO:

1. Psicología positiva en mi proyección
2. ¿Cómo me comunico ante los demás?
3. ¿Cómo se comunican los demás?
4. La expresión oral, modulación de voz y postura corporal, control de público: ojos, voz y lenguaje no verbal.
5. Expresión corporal manos, brazos, piernas y pies, boca, mirada y cabeza.
6. El pensamiento asertivo comunicación sistémica
7. El proceso de escucha activa
8. De la empatía a la asertividad
9. Diálogos de ingreso, feedback y salida
10. Manejo y resolución de conflictos