

COMUNICACION EFICAZ



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

El programa de este curso de comunicación efectiva aborda las diferentes técnicas para comunicar bien. Desde entender al interlocutor y sus necesidades, hasta saber armonizar la comunicación verbal y no verbal, la persuasión, la generación de interés, evitar el aburrimiento y el autocontrol. Conseguir una comunicación atenta y emocional que genere impacto y consiga resultados.

Cumplir con los objetivos de comunicación y transmitir el mensaje

Dotar de interés al contenido

Conseguir recuerdo de la comunicación

Controlar los diferentes parámetros para:

Exponer bien las ideas, requerimientos, necesidades y lo que esperamos.

Convencer y cautivar (persuadir, el lenguaje de la persuasión, la auto-regulación, el contenido y las emociones del interlocutor, el manejo de los silencios.

Utilizar las técnicas de escucha y la escucha profunda "Deep listening"

CONTENIDOS

La persuasión en la comunicación eficaz

Qué zonas del cerebro deciden y cuáles bloquean

Cómo evitar el bloqueo de la escucha del otro

Cuales son los factores que inhiben y los que ayudan a la comunicación efectiva

Cómo orientar los mensajes hacia la decisión final del cliente

Como saltar las barreras de comunicación del interlocutor

Como hablar a la zona profunda de las necesidades de las personas. Los grandes necesidades personales

Las objeciones

Los imprevistos

Sincronía de comunicación

Como manejar los valores y creencias. El manejo de la diversidad

Construir confianza

Cooperación eficaz y comunicación

Manejo de la adversidad y el conflicto

Técnicas

Recuperar la atención (Grabers).

Las técnicas de conversación. Generación de interés.

BY URBIOLA

La Voz
PNL (Programación Neurolingüística) en la comunicación
La intensidad

El mensaje

Tipos de mensaje. Como evitar los bloqueos racionales.
Cómo comunicar con impacto. Cómo captar la atención hacia los elementos clave.
Los captadores de atención. Cómo manejarlos.
Despertar el interés personal.
Claves para obtener la decisión positiva.

Comunicación asertiva

Escucha activa. Escucha empática.
La escucha profunda "Deep listening".
La postura corporal y las ayudas para generar atención
La recepción del mensaje vs. la emisión
Retroalimentación negativa

Trucos de comunicación

Storytelling
Benjamin Franklin
Boomerang
Otras