

## **NEUROCOMUNICACIÓN Y LIDERAZGO**



**Área:** General **Modalidad:** Presencial

**Duración:** 10 h **Precio:** 130.00€

Curso Bonificable Contactar Recomendar Matricularme

## **OBJETIVOS**

- Incrementar la efectividad de la Comunicación "en y de" la Organización -vertical y horizontalmente-, para asegurar una mayor y mejor comprensión de los mensajes.
- Potenciar las sinergias entre los/as distintos/as componentes del Equipo de Dirección de la Fundación, eliminando barreras y tendiendo puentes entre las distintas Áreas.
- Desarrollar las competencias clave de liderazgo y gestión de personas de los líderes de la Entidad.

## **CONTENIDOS**

- Introducción a las Tendencias Conductuales:
- o ¿De dónde proviene el Modelo?
- o ¿Qué son las Tendencias Conductuales?
- o ¿Cómo influyen en nuestra comunicación?
- Los 4 Factores del Comportamiento:
- o Factores Primarios, Secundarios y Complementarios.
- o Características de cada Factor
- o El "Lado Luminoso" y el "Lado Oscuro" de cada Factor
- o Relaciones: "Armonías y Tensiones" entre los distintos Estilos Conductuales
- Test de Estilo conductual individual y global del Equipo de Dirección de CUIN
- Comunicación basada en la Tendencias Conductuales:
- o Comunicación Táctica y Estratégica en las Organizaciones (mensajes "particulares" y comunicados "globales")
- o Comunicación Asertiva y Persuasiva -no manipuladora- (PAIN, CLAIM Y GAIN de cada Factor Conductual)
- Los Niveles Neurológicos, de Robert Dilts (Programación Neurolingüística)
- o ¿Qué son?
- o ¿Cómo nos afectan a lo largo de nuestra vida personal y profesional?
- o ¿En qué niveles actuar para que se produzcan cambios sostenibles?
- o Caso práctico sobre el Modelo.
- El Círculo de Oro de un Equipo Excepcional
- o Qué es el Cirulo de Oro
- o Cómo este concepto afecta al Liderazgo
- Líder Coach
- o Claves para liderar desde una perspectiva Coach, sin dejar de ser "jefe"
- o Incentivar la Responsabilidad y el Compromiso en los/as Colaboradores/as
- Conversaciones productivas:
- o Qué hace que una conversación sea productiva
- o ¿Por qué muchas conversaciones no producen los resultados esperados?
- o Saber dar Feedback y Feedforward
- Técnicas Conversacionales para gestionar los Conflictos



- o Bases de un conflicto
- o Áreas de actuación para poder resolverlo
- o Pasos para gestionar eficazmente un conflicto