

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 Círculo 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

BY URBIOLA

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