

DOSSIER FORMATIVO

ÁREA  
ESCUELAS DE  
CONOCIMIENTO





# ÁREA ESCUELAS DE CONOCIMIENTO

---

Comunicación



# ÍNDICE DE CURSOS

---

<b>COMUNICACIÓN INTERPERSONAL</b>	<b>4</b>
<b>TÉCNICAS DE STORYTELLING PARA LA COMUNICACIÓN DE PROYECTOS</b>	<b>5</b>
<b>BRAINSTORMING: COMUNICACIÓN DE IDEAS DISRUPTIVAS</b>	<b>6</b>
<b>PRESENTACIONES EFICACES</b>	<b>7</b>
<b>HABILIDADES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN</b>	<b>8</b>
<b>CÓMO GESTIONAR LA COMUNICACIÓN EN SITUACIONES DE CONFLICTO</b>	<b>9</b>

# Ficha informativa del curso: COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

---

## OBJETIVOS



- Dotar a los participantes de herramientas de gestión para lograr comunicarse efectivamente.
- Mejorar las competencias interpersonales a través de la gestión socioemocional.
- Determinar qué habilidades son necesarias antes una situación concreta.

## CONTENIDOS

---

### 1 COMUNICACIÓN EFECTIVA Y COMPETENCIAS INTERPERSONALES.

- Escucha activa.
- La asertividad.
- La empatía.
- La comunicación no verbal.
- Habilidad para resolver conflictos.

### 2 AUTOGESTIÓN Y GESTIÓN DEL ESTRÉS.

- Características del estrés.
- Factores estresantes.

### 3 EMOCIÓN, CONFLICTO Y DESEMPEÑO.

### 4 LA GESTIÓN DEL CONFLICTO Y LAS EMOCIONES.

- Características y tipos de conflictos.
- Estrategias para la resolución de conflictos.

# Ficha informativa del curso: TÉCNICAS DE STORYTELLING PARA LA COMUNICACIÓN DE PROYECTOS

---

## OBJETIVOS



- Aprender a comunicar mensajes de una manera positiva y fluida.
- Conocer las herramientas más potentes para comunicar tu marca, tu negocio o tu trabajo de manera efectiva.
- Dominar los dos grandes poderes del *storytelling*, el de conectar emocionalmente y el de la atracción.

## CONTENIDOS

---

### 1 CONCEPTO DE STORYTELLING.

### 2 CREA TU HISTORIA.

- Definir objetivos.
- Herramientas para crear historias.
- Público al que se dirige.

### 3 CUENTA TU HISTORIA.

- La emoción.
- Palabras que impactan.
- Apoyos visuales.
- Encuentra tu tono.

# Ficha informativa del curso: BRAINSTORMING: COMUNICACIÓN DE IDEAS DISRUPTIVAS

---

## OBJETIVOS



- Conocer las herramientas más potentes para comunicar tu marca, tu negocio o tu trabajo de manera efectiva.
- Formar al alumnado para ser capaz de estructurar las ideas y saber guiarlas.
- Implementar el brainstorming en situaciones profesionales y personales, analizando sus características y herramientas para resolver cualquier desafío.

## CONTENIDOS

---

### 1 CONCEPTO DE BRAINSTORMING.

### 2 TÉCNICAS PARA EL BRAINSTORMING.

- Técnica de definición.
- Técnicas de ideación.
- Técnicas de análisis.

### 3 CREAR LA HISTORIA.

- Público al que se dirige.
- Definir objetivos.
- La creatividad.
- Tormenta de ideas.
- Capturar primeras reflexiones.
- Desarrollo de ideas.

# Ficha informativa del curso: PRESENTACIONES EFICACES

---

## OBJETIVOS



- Adquirir confianza y seguridad en el desarrollo de presentaciones eficaces.
- Formar al alumnado para ser capaz de estructurar las ideas y saber guiarlas.
- Aplicar técnicas para superar el miedo escénico.

## CONTENIDOS

---

### 1 HABILIDADES DE COMUNICACIÓN.

- Su impacto en el otro.
- Comunicación verbal.
- Comunicación no verbal.

### 2 MANEJO DE HERRAMIENTAS.

### 3 EL MIEDO ESCÉNICO.

- La espiral del miedo.
- El miedo cognitivo, somático y conductual.
- Técnicas de relajación y de técnicas de programación neurolingüística (PNL).

### 4 INTERACCIÓN CON LA AUDIENCIA

- Tratamiento de objeciones (verbal, no verbal).
- Asertividad.
- Situaciones difíciles.
- Las preguntas.

# Ficha informativa del curso: HABILIDADES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN

---

## OBJETIVOS



- Conseguir objetivos personales y profesionales por medio de las relaciones humanas influyendo de manera positiva y duradera.
- Tener la capacidad de comprometer a otras personas para que adopte los comportamientos deseados.
- Capacitar para presentar argumentos fuertes y argumentaciones persuasivas.

## CONTENIDOS

---

### 1 ASPECTOS BÁSICOS SOBRE LA INFLUENCIA.

- Qué es la influencia.
- Fases del proceso de influencia.
- Persuadir sin argumentar.
- La importancia de las emociones en la influencia y en la persuasión.
- Estrategias.

### 2 LA ARGUMENTACIÓN.

- Los argumentos débiles.
- La estructura de un argumento fuerte.
- Proceso para presentar la propuesta.
- Habilidades en la argumentación.

# Ficha informativa del curso: CÓMO GESTIONAR LA COMUNICACIÓN EN SITUACIONES DE CONFLICTO

---

## OBJETIVOS



- Mejorar las habilidades para prevenir y gestionar conflictos en equipos, utilizando emociones y la comunicación para resolver situaciones complejas.
- Capacitar para prevenir los conflictos e integrar herramientas para la gestión de aquellos que se dan en el trabajo.

## CONTENIDOS

---

### 1 ASPECTOS BÁSICOS.

- Los conflictos en personas y equipos.
- Las emociones en la generación y resolución de conflictos.
- La inteligencia emocional.

### 2 LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN.

- Comunicación eficaz: la empatía, la sintonía, la escucha activa, la indagación, las preguntas y la asertividad.
- Lenguaje DISC.
- Comunicación verbal y no verbal.

### 3 LA GESTIÓN DE CONFLICTOS.

- El conflicto. Definición y tipos.
- Componentes del conflicto.
- Ciclos del conflicto.
- Técnicas de gestión de conflictos: la transacción, el arbitraje y la negociación.





Ser mejores

formacion.empresas@cuzroja.es

91-532 55 55

Síguenos

---

[cuzroja.es](http://cuzroja.es) | [facebook](#) | [twitter](#) | [instagram](#) | [youtube](#)