

Comunicación Interpersonal y Asertiva.

Habilidades para influir y persuadir a los demás



Creamos Ilusión, Compartimos Futuro

Comunicación Interpersonal y Asertiva

Habilidades para influir y persuadir en los demás

1. **Elementos Clave** de la Comunicación Persuasiva
2. **Inteligencia Emocional**
 - Conceptos Esenciales y prácticos para su aplicación diaria.
3. **Escucha Activa y Empática**
4. **Asertividad**
5. **Preguntar de forma correcta**
6. **La Gran Importancia del Feedback**
7. **Barreras que dificultan la Comunicación Interpersonal**
8. **La Distorsión en la Comunicación**

9. **Comunicación y Relaciones**

- Conocimiento y comprensión de los diferentes tipos de Personalidad.
- Cómo “adaptar” nuestro Estilo de Comportamiento para conseguir los Objetivos
- Tratamiento de los diferentes puntos de vista



Comunicación Interpersonal y Asertiva

Habilidades para influir y persuadir en los demás



10. Cómo influir y persuadir a los demás, mediante el lenguaje **No Verbal**

- Lenguaje Corporal (supone el 55% de la Comunicación): cómo leerlo y cómo aprovecharlo

11. La Sintonía (Rapport) : Su extraordinaria importancia y cómo conseguirla.

12. Síntesis, Conclusiones y Plan de Acción

- Desarrollo del Plan de Acción de Mejora individual con los temas a aplicar de inmediato a la práctica.
- Colaboración y asesoramiento por parte del Formador-Facilitador.

The Art of Newmanagement

Via Laietana, 59 Ático 2^a
08003 - Barcelona

Tel: 93 317 20 35

Email: art@art-newmanagement.com

