

# Comunicación Interpersonal Asertiva.

Habilidades para influir y persuadir en los demás



the  
**Art**  
of newmanagement

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**, cómo conseguirla?
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<sup>a</sup>  
08003 - Barcelona

Tel: 93 317 20 35

Email: [art@art-newmanagement.com](mailto:art@art-newmanagement.com)

