

Desarrollo de habilidades de comunicación en el ámbito laboral

"Las palabras son la droga más potente de la humanidad"
Rudyard Kipling.



Este curso formativo le permitirá aprender a:

- Utilizar las palabras y las frases clave para comunicar sus ideas más importantes con gran exactitud.
- Distinguir entre lo que necesitas saber y lo que no, y limitarse a lo primero.
- Conocer medios y herramientas lingüísticas que le ayudarán a comunicarse con precisión.
- Pedir con efectividad para tener lo que quieres.
- Favorecer el desarrollo de relaciones de confianza de forma rápida y duradera.
- Detectar el estilo de procesamiento mental de las personas que define su conducta.
- Utilizar herramientas lingüísticas que induzcan las percepciones que deseamos que tenga nuestro interlocutor.
- Identificar y hablar el mismo "idioma mental" de nuestro interlocutor.
- Potenciar el cambio positivo de las demás personas.
- Tratar las resistencias de las demás personas y resolver dificultades en la interacción
- Convertir los grandes problemas de las personas en sus mayores oportunidades.
- Inducir el cambio de percepción en nuestro interlocutor.

Dirigido a:

- Quién quiere mejorar su forma de interactuar con las demás personas, para lograr relaciones más satisfactorias y efectivas.

Metodología:

Nuestra metodología combina teoría con una amplia dosis de ejercicios prácticos; lo cual hace de esta una experiencia de aprendizaje divertida y transformadora.

El proceso formativo se desarrolla en 4 sesiones de tres horas, en las que se revisa la teoría respectiva y se desarrollan ejercicios encaminados a programar en la mente nuevas actitudes para una comunicación más sana y efectiva.

Temario y cronograma:

	FECHA	TEMARIO
PRIMERA SESIÓN	SEMANA 1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modelo para la precisión en la comunicación. 2. Sistemas de creencias.
SEGUNDA SESIÓN	SEMANA 2	<ol style="list-style-type: none"> 3. Cómo desarrollar relaciones de confianza de forma ágil y sostenida. 4. Procesamiento mental según personalidad y cómo gestionarla para convencer.
TERCERA SESIÓN	SEMANA 3	<ol style="list-style-type: none"> 5. Manejo del pesimismo en la organización. 6. Manejo de resistencias y resolución de problemas.
CUARTA SESIÓN	SEMANA 4	<ol style="list-style-type: none"> 7. Conceptos generales de persuasión 8. Vocabulario para el éxito 9. Las preguntas son las respuestas (coaching). 10. Evaluación.

Inversión económica

Opción de pago al contado: 380.000\$
 Opción de pago en 4 cuotas de: 105.000\$

Cómo inscribirse en el curso taller

Descarga formulario en <http://www.neuroentrenador.com/portafolio-de-servicios/cursos-formativos/habilidades-de-comunicación/>, diligencíalo con tus datos y envíalo a nuestro correo electrónico director@neuroentrenador.com. El cupo debe ser separado con el 10% de la inversión total antes de la fecha de inicio.

Medios para efectuar el pago del curso

- Transferencia o consignación en nuestra cuenta bancaria.
 Banco: Bancolombia.
 Tipo: Ahorros.
 Titular: Juan Felipe Velásquez J.
 Núm. Cta: 274 – 23382509.
- Pago en efectivo directamente en la sede de Neuroentrenador.

La inversión incluye:

1. Temarios completos en soporte digitalizado, documentos, presentaciones, métodos, tareas y recursos.
2. Libros digitales en español.
3. Certificado de realización del curso.
4. Feedback directo del Neuroentrenador.
5. Una vez finalizado el proceso formativo el participante podrá optar a formar parte del “Elite PNL”; grupo de estudio y difusión de Programación Neurolingüística (PNL) aplicada a la vida personal y profesional.

Datos de contacto

Juan Felipe Velásquez Jaramillo. MD.

Email: director@neuroentrenador.com

Neuroentrenador – Coach en Certificación Internacional.

Neuroentrenador.

Medellín – Colombia.

Sede Poblado.

Cra 41 # 2sur – 1. Loma la Alejandría; **Medellín - Colombia**

310 3889226 – 301 5971308

Información:

director@neuroentrenador.com

www.neuroentrenador.com