

## CONTENIDOS COMUNICACIÓN EFECTIVA

**FINALIDAD:** APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVA, UTILIZANDO LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Y HERRAMIENTAS DE COACHING EN ESTE PROCESO.

### MÓDULO 1. A QUE LLAMAMOS COMUNICACIÓN EFECTIVA.

- INTRODUCCIÓN.
- SITUACIÓN INICIAL.
- OBJETIVOS.
- QUE ES LA COMUNICACIÓN.
- PARA QUÉ SIRVE LA COMUNICACIÓN.
- COMUNICACIÓN EFECTIVA.
- TIPOS DE <COMUNICACIÓN.
- COMUNICACIÓN VERBAL.
- COMUNICACIÓN NO VERBAL.
- COMPETENCIAS CONVENCIONALES.
- COMUNICACIÓN EFECTIVA.
- ESCUCHA ACTIVA.
- ACTITUDES DE COMUNICACIÓN.
- SUGERENCIAS PARA COMUNICARSE EFICAZMENTE.
- RESUMEN.

### MÓDULO 2. APRENDIENDO A COMUNICAR EFICAZMENTE.

- INTRODUCCIÓN.
- ACTIVIDAD – COMUNICACIÓN.
- ACTIVIDAD DE PROCESO DE LA COMUNICACIÓN.
- ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN.
- BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN.
- LA ORATORIA.
- TIPOS DE COMUNICACIÓN.
- COMUNICACIÓN FORMAL.
- COMUNICACIÓN FORMAL EN LA EMPRESA.
- COMUNICACIÓN CON SUBORDINADOS.
- FEEDBACK.
- DAR FEEDBACK.

### MÓDULO 3. COMO COMUNICARSE A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA.

- INTRODUCCIÓN.
- SITUACIÓN INICIAL.
- OBJETIVOS.
- INTERNET: ALTERNATIVA DE COMUNICACIÓN.
- CAMBIOS EN LA SOCIALIZACIÓN
- COMUNICACIÓN Y TECNOLOGÍA.
- FORMAS DE COMUNICACIÓN VIRTUAL.
- EL CHAT.
- EL E-MAIL.
- SUGERENCIA AL ESCRIBIR UN CORREO.
- MENSAJES DE TEXTO.
- MENSAJERÍAS EN DISPOSITIVOS.
- CHAT DE VOZ / VIDEO CONFERENCIAS.
- CONSEJOS PARA USAR VIDEOCONFERENCIAS.
- TECNOLOGÍAS DE COMUNICACIÓN.
- LAS REDES SOCIALES.
- RESUMEN.

### MÓDULO 4. APLICANDO LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL) PARA COMUNICARSE.

- OBJETIVOS.
- SITUACIÓN INICIAL.
- OBJETIVOS DE LA PNL.
- CONCEPTOS GENERALES.
- PREMISAS DE LA PNL.
- COMUNICACIÓN EFECTIVA Y PNL.
- SISTEMAS REPRESENTACIONALES.
- CANAL DE COMUNICACIÓN.
- CLAVES DE ACCESO OCULAR.
- EL METAPROGRAMA.
- COMO LOGRAR SINTONÍA.
- TÉCNICAS DE PNL PARA COMUNICARSE.





RESUMEN.

#### **MÓDULO 5. HERRAMIENTAS DE COACHING PARA COMUNICARSE EFICAZMENTE.**

- OBJETIVOS.
- DEFINICIÓN DE COACHING.
- CAJA DE HERRAMIENTAS DEL COACHING.
- HERRAMIENTAS DE ESCUCHA.
- HERRAMIENTAS PARA DEMOSTRAR INTERÉS.
- PARAFRASEOS Y REPETICIONES.
- PREGUNTAS PODEROSAS Y REFORMULACIONES.
- PRESTAR ATENCIÓN A QUIEN NOS HABLA.
- PUNTUACIONES Y METÁFORAS.
- HERRAMIENTAS PARA LOGRAR INTIMIDAD.
- HERRAMIENTAS PARA MOTIVAR.
- HERRAMIENTAS PARA HABLAR ANTE AUDITORIOS.
- HABILIDADES DE COMUNICACIÓN EN EL COACHING.
- RESUMEN.

**CONSULTAR POR VALORES Y FRANQUICIA SENCE A SU EJECUTIVO O COMUNICARSE A [INFO@OTC.CL](mailto:INFO@OTC.CL) Y ENVIAREMOS TODA LA INFORMACIÓN NECESARIA**

**LAS HORAS DE CURSOS PARA EMPRESAS PUEDEN SER MODIFICADAS Y CODIFICADAS PARA FRANQUICIA SENCE SEGÚN SU NECESIDAD; CONSULTAR CON SU EJECUTIVO**

**PARA INSCRIPCIONES PARTICULARES SE ENVÍA INSTRUCTIVO Y CONDICIONES DE PAGO**



**OTC CONSULTORES**

