

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

ESCUCHA ACTIVA , EMPATÍA Y ASERTIVIDAD

ÁREA: HABILIDADES BLANDAS (SOFT SKILLS)

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
30	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Este curso tiene como objetivo desarrollar habilidades clave para lograr una comunicación efectiva en el proceso negociador, enfocándose en la escucha activa, la empatía y la asertividad. Se explorarán temas como las barreras de la escucha activa, la preparación para escuchar y la comunicación no verbal. Además, se abordará cómo desarrollar y expresar empatía, identificando los obstáculos que dificultan su práctica. También se profundizará en la asertividad, incluyendo técnicas para dar críticas constructivas y aprender a decir "no" de forma asertiva.

OBJETIVOS

1. Adquirir habilidades en el desempeño de alcanzar la mutua satisfacción en el proceso negociador.

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN

1. La escucha activa
2. Barreras de la escucha activa
3. Prepararse para escuchar
4. Técnica de escucha
5. Comunicación no verbal.

UNIDAD 2. ¿QUÉ ES?

1. ¿Cómo se desarrolla la empatía?
2. Obstáculos que dificultan la empatía
3. Estrategias para desarrollar la empatía
4. ¿Cómo expresar la empatía?

UNIDAD 3. CARACTERÍSTICAS

1. Definición
2. Comportamientos que perturban
3. Crítica constructiva
4. Decir no de forma asertiva



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es