

## **Curso de Habilidades de comunicación**

Duración: 25 horas  
Metodología: On-line

### **OBJETIVOS**

Profundizar sobre los aspectos que benefician o limitan una comunicación efectiva.  
Reflexionar sobre los componentes personales y sociales de la comunicación.  
Identificar cuáles son las emociones y creencias que pueden influir en nuestra comunicación.  
Profundizar sobre los diferentes componentes: Empatía, Asertividad, Escucha, Arte de Preguntar, Feedback.  
Profundizar sobre la importancia de la comunicación verbal, ya sea tanto oral como escrita y la no verbal.  
Conocer la programación neurolingüística y cómo influye en la comunicación.  
Indagar sobre los principios del marketing emocional para que nuestra comunicación sea más persuasiva.  
Conocer qué entendemos por conflicto y qué papel juega la comunicación en él.  
Conocer la vinculación que existe entre ser un buen líder y la herramienta poderosa de la comunicación.

UD1. ¿Qué es la comunicación?.

- 1.1. Definición y elementos de la comunicación.
- 1.2. Teorías de la comunicación.
- 1.3. El papel de la comunicación hoy en día.
- 1.4. Tipos de comunicación.

UD2. Componentes personales y sociales de la comunicación.

- 2.1. Componentes personales de la comunicación.
- 2.2. Componentes sociales de la comunicación.

UD3. Comunicación eficiente y persuasiva. Liderazgo y comunicación.

- 3.1. Programación neurolingüística.
- 3.2. Marketing emocional.
- 3.3. El liderazgo y la comunicación.

UD4. La comunicación en la gestión de conflictos.

- 4.1. Definición de conflicto.
- 4.2. El papel de la comunicación en la gestión del conflicto.
- 4.3. Aspectos que favorecen y entorpecen el conflicto.
- 4.4. Disfunciones de los equipos que generan conflictos.
- 4.5. Modelo para la gestión de conflictos.
- 4.6. Modelo de Thomas Kilmann: cinco formas de resolver un conflicto.