

Programa DCO

Diplomatura en Competencias Organizaciones

CURSO

Comunicación Efectiva

Dictado por: **Prof. Ignacio Bossi**



UCEMA

- **Todo lo que hacemos o logramos ocurre en conversaciones, por lo tanto nuestra habilidad para comunicarnos es determinante para nuestra efectividad personal y profesional.**
- **Un curso definido como “Increíble!”, diseñado para expandir tus habilidades comunicacionales, brindado por un equipo que cubre todas las aristas de la comunicación.**

Resumen Ejecutivo

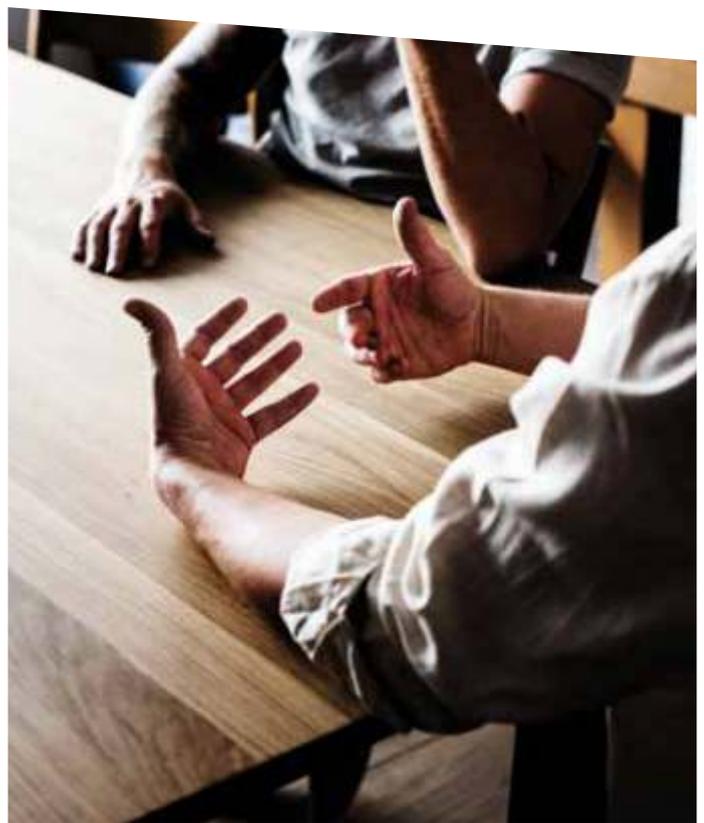
Las organizaciones se han convertido en redes de conversaciones donde las cosas pasan o no como producto de las mismas. Este es un programa diseñado para brindar herramientas a aquellas personas que tienen que lograr mayores resultados por medio de sus conversaciones (interacciones uno a uno, reuniones, emails, whatsapps y/o conversaciones virtuales).

Que el participante transforme con herramientas claras, cada una de sus comunicaciones de manera superadora, es el propósito de este curso.

Dirigido a:

Es ideal para personas que tienen conciencia del impacto de la comunicación en su vida profesional y que por ende quieren mejorar la misma, como modo de expandir sus posibilidades.

Para gerentes, mandos medios, profesionales y empresarios pyme que quieren tener una comunicación verbal y gestual superior a la mostrada hasta ahora.



Porqué enfocar la Comunicación

La Comunicación está siendo una herramienta indispensable para aquellas personas y organizaciones que están seriamente comprometidas con mejorar sus **relaciones y resultados**.

Entendemos que la PNL y el Coaching Ontológico, como las disciplinas que más y mejor se enfocan las **conversaciones** desde las que operamos. Dicha cualidad es la que nos hace elegir a dichas disciplinas como las herramientas centrales para entrenar las habilidades comunicacionales de los participantes de este curso (entrenamiento).



“Todo futuro distinto está a una conversación de distancia”. Alejandro Marchesan

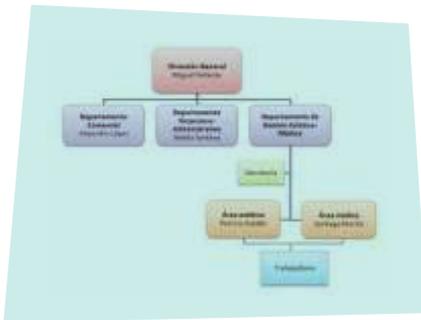
En cualquier organización, un resultado buscado es el producto de una serie de conversaciones que lo producen, si las mismas son llevadas a cabo con efectividad.

“La comunicación humana es un milagro”. Humberto Maturana

Ser efectivo en nuestras conversaciones, implica alcanzar el resultado para el cual abrimos esa situación de comunicación. La mejor forma de alcanzar esa meta (la efectividad) es mejorando “la cocina” desde la que lanzamos nuestras conversaciones: esto incluye considerar un grupo de competencias que se hacen cargo de los tres dominios de todo acto conversacional: lo **lingüístico**, lo **emocional** o **corporal**. Este entrenamiento da un lugar al desarrollo de cada una de ellas, al tiempo que las practica integradas clase a clase.

Tres tácticas de Entrenamiento

LA CONSULTORA | Simulación Grupal



En este curso incluimos una **innovación didáctica** que implica una simulación durante todo el curso, en la que los participantes se transforman en miembros de una empresa de comunicación “Conversatio”. Por minigrupos, en cada clase (reunión de trabajo interna de la consultora) se trabaja un caso real, de uno de los participantes (el consultor). Otro de los participantes lleva el rol de “jefe de la semana”. Su función será coordinar la aplicación de las herramientas del curso a la resolución del caso de la semana al tiempo que el grupo usa las herramientas para su interacción. La mejor manera de aprender: usando las herramientas.

TU MARCA PERSONAL | Trabajo personalizado



Cada uno de nosotros tiene una impronta comunicacional. En este espacio de coaching individual, desarrollaremos con cada participante una propuesta para que alcance su **Mejor Versión Comunicacional** Personal y Profesional. Bucear y rescatar lo mejor de nosotros para potenciarlos con técnicas de Oratoria y desarrollo de habilidades para hablar en público. Con el objetivo de dejar huella y ser una persona inolvidable: en nuestros mensajes, gestión corporal y emocional. En síntesis desarrollar la capacidad para “seducir” a tus interlocutores.

LA TRANSFERENCIA | Ejercicio de bajada post clase



Escenas de Películas (Propuesta de Transferencia 1). A los efectos de facilitar la bajada de herramientas conversacionales, luego de cada sesión ofrecemos un documento con consignas para observar en los protagonistas de las películas elegidas el grado de uso o no de las competencias conversacionales planteadas en la sesión. Así, mezclamos entrenamiento con entretenimiento.

Ejercicios “para la casa” (Propuesta de Transferencia 2). El aprendizaje “por aplicación” es uno de los mejores mecanismos de incorporación. Luego de cada sesión los participantes cuentan con un set de propuestas para aplicar durante la semana. Todo lo realizado se chequea al inicio de la siguiente sesión.

Negociación y Resolución de Conflictos

Facilitador del Curso

Ignacio Bossi



Máster en Economía y Dirección de Empresas del IESE, Universidad de Navarra). Ingeniero, Profesor de Posgrado, Coach Profesional, potenciador de procesos de cambio y autor.

Su formación incluye estudios en el área Negocios, Recursos Humanos y Política y Deporte, en Universidades Nacionales e Internacionales. Su principal aporte está vinculado con la *inspiración* de equipos y personas.

Fue *facilitador* de los procesos de Coaching Deportivo en el primer equipo de fútbol de Huracán, cuando este alcanzó la Final de la Copa Sudamericana.

Ha trabajado con Equipos Directivos y Gerenciales de corporaciones internacionales, empresas nacionales y Pymes familiares.

Es *profesor* de Habilidades Gerenciales (Liderazgo y Negociación) en los programas Masters de la Universidad del CEMA (Buenos Aires) y en la Universidad Siglo21 (Córdoba). En la George Washington University (Washington), es profesor en Comunicación Política.

Facilita *programas abiertos* en la UCEMA (Buenos Aires) y en la Fundación del Tucumán (Yerba Buena).

Escribió la novela didáctica "La llave del conflicto", libro que integra en una novela organizacional, conocimientos de Coaching aplicados a nuestros conflictos cotidianos.

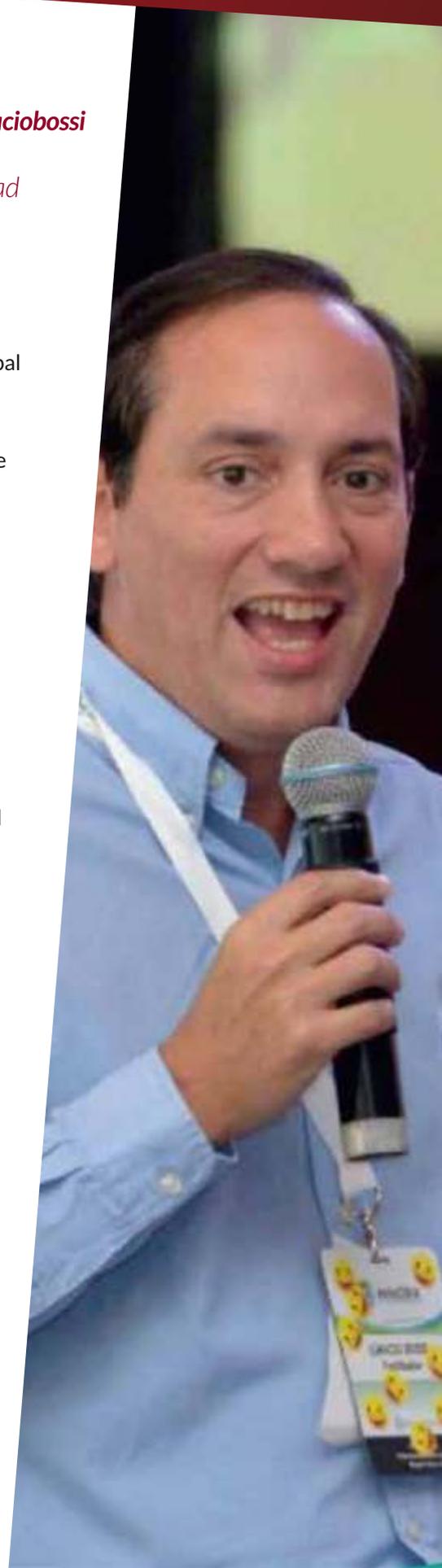
Contenidos

Paula Estrada

Coach Ejecutivo y Ontológico Profesional Certificado | Entrenadora TEDx y Oratoria | Appreciative Inquire Practitioner | PNL Practitioner | Neuroliderazgo | Diseñadora en Comunicación Visual - UNLP



"Poné todo tu corazón, toda tu alma y toda tu mente en todo lo que hagas, en ello reside el secreto del ÉXITO "



CURSO

Comunicación Efectiva

Modalidad, carga horaria y agenda

La modalidad de cursado es presencial

Inicio: 2 de Octubre de 2019

Carga total de horas: 35 horas

Horario de clases: Miércoles de 18.30 a 22hs.

Inscripción

Más Información

Esquema semanal de aprendizaje

Nuevo Contenido

En formato herramientas

Práctica en clase

Con dinámica grupal

Ejercicios de Transferencia

para hacer en la semana

Chequeo de aplicación

durante la siguiente clase

Con el Coach asignado

trabajo individual



UCEMA

