

21, 22, 23 y 24 OCTUBRE 2019

LIDERAZGO CONVERSACIONAL

Conversaciones para el desarrollo



Respondiendo

**_Habilidades directivas
_Gestión**

.....



**Más información
e inscripciones:**

Tel: 945 150 190
e-mail: formacion@camaradealava.com

 <https://twitter.com/camaradealava>

www.camaradealava.com/formacion





Objetivos

- Manejar adecuadamente las situaciones de tensión y los conflictos que puedan aparecer en la relación cotidiana con otras personas.
- Desarrollar habilidades para lograr un mejor dominio de uno/a mismo/a en situaciones individuales que implican relación social.
- Utilizar la comunicación como fuente de motivación personal y de nuestros colaboradores.
- Reconocer y conocer cómo enfrentarnos a los diferentes tipos de entrevistas que nos podemos encontrar actualmente en nuestro entorno laboral.
- Aprender varias herramientas a la hora de transmitir los contenidos de una manera amena e impactante ante varias personas o ante nuestros equipos de trabajo.
- Desarrollar un modelo de pensar, hacer y sentir orientado a fomentar relaciones, dentro y fuera de nuestras áreas, buenas, estables y duraderas produciendo un bienestar mental en cada persona del colectivo.

Dirigido por



Jon Pera

Cuenta con una experiencia de más de 20 años en los sectores de la gran distribución y los recursos humanos en puestos de dirección, gerencia, ventas y técnico.

En su formación académica es licenciado en psicología de las organizaciones por la Universidad de Deusto y cuenta un máster en Recursos Humanos También está certificado como coach por la Asociación Española de Coaching ASESICO.

Es secretario de la división de psicología de las organizaciones y RR.HH. del Colegio Oficial de Psicólogos de Bizkaia. Profesor del máster de logística integral en Negociación y Resolución de Conflictos.

Cuenta con varios artículos publicados en revistas de psicología sobre Personas y Comercio.

Dirigido a:

El programa va dirigido a profesionales de empresas y organizaciones de cualquier departamento siendo provechoso especialmente para:

- Directores de departamento/área
- Mandos intermedios
- Personal técnico con relaciones interdepartamentales
- Jefatura/Direcciones generales

Fechas y horario:

• **21, 22, 23 y 24 de octubre de 2019** • **De 15:30 a 19:30 horas** • **16 horas**

Matrícula:

300 euros

Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del inicio y el 100% desde el día anterior al inicio del curso.

El pago se puede realizar en efectivo, talón, con tarjeta o transferencia bancaria.

Lugar:

Cámara de Comercio e Industria de Álava
Centro de Formación y Asesoramiento
Manuel Iradier 17 · 01005 Vitoria-Gasteiz
945 150 190 · www.camaradealava.com





PROGRAMA

MODULO I

Conversaciones difíciles

Las conversaciones difíciles son parte de nuestra vida y suelen generarnos mucha ansiedad. Discernir cuales convendrá evitarlas en pos de un bien mayor y cuales no habrá más remedio que afrontarlas es todo un desafío personal.

- Conocimientos básicos del proceso comunicativo
- Sesgos y falsas interpretaciones
- Pistas que nos ayudan a escuchar mejor
- La calidad y calidez del contacto a través de la comunicación verbal y no verbal
- 5 Comportamientos ante situaciones conflictivas
- Herramientas asertivas ante la agresividad de los otros/as
- Tratamiento de las quejas
- Dar reprimendas y reorientación
- Hacer y rechazar críticas - peticiones
- Defenderse de las conversaciones manipulativas
- Cuidado con el contagio emocional

MODULO III

Entrevistas evaluativas

Es una realidad en estos últimos años como las organizaciones tienden a buscar nuevas fórmulas para mejorar el rendimiento de sus colaboradores huyendo de las tradicionales entrevistas evaluativas

- Fases de una entrevista evaluativa: Antes (preparación), Durante (recordar el objetivo y aspectos clave), después (análisis)
- Entrevista conductual estructurada / semiestructurada según la situación
- Como dar feedback de manera constructiva
- Temas y situaciones específicas como el rechazo, la negación, acusaciones
- Técnicas asertivas para dar información
- Rol de juez (evaluativo) Vs rol de coach-facilitador(motivacional)
- Cierre de la entrevista

MODULO II

Conversaciones motivacionales

Innumerables estudios muestran como los líderes que utilizan comunicaciones frecuentes con sus colaboradores de manera **intencionada** y **metódica** mejoran el rendimiento de estos.

- Cuestiones previas. ¿Para qué es importante tener personas motivadas?
- Habilidades de un buen coach aplicadas a las conversaciones:
- Presencia, disponibilidad, escucha, centramiento, indagación y exploración y acompañamiento.
- Metodología GROW para plantear objetivos y acciones de mejora:
- Objetivos – Toma de conciencia – Opciones – Acciones y análisis – Seguimiento
- Identificar necesidades expectativas y valores como base de la motivación (el compromiso)
- Atribución y acción
- Percepción y motivación. La botella medio llena
- Cierre de la entrevista motivacional

MODULO IV

Conversaciones grupales y reuniones

Cada vez son más las interacciones en las que debemos exponernos ante un público: Reuniones, presentaciones, conferencias, formaciones, entrevistas grupales, etc. La manera en como sepamos desenvolvernos en estas situaciones va a favorecer nuestra imagen y éxito profesional.

- Cuestiones previas antes de hacer una exposición. Audiencia, soportes de apoyo, ambiente, contenidos, tipos de reunión, OBJETIVOS,...
- Durante la exposición: Gestionar las interrupciones, coherencia de mi mensaje,
- lectura de la agenda, tipos no verbales, recursos técnicos
- Soportes de apoyo a una exposición
- Mensajes de cierre
- Cómo actuar ante conductas anómalas de algunas personas



Para inscribirte online,
pincha aquí.

O, si lo prefieres, rellena el siguiente formulario
y envíalo a: **formacion@camaradealava.com**



Nombre:

Apellidos:

Empresa:

CIF:

Cargo:

Dirección:

Población:

C.P.:

Provincia:

Email:

De conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, le informamos que los datos de carácter personal que nos ha facilitado están recogidos en un fichero denominado "FORMACIÓN", del que es responsable Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Álava con domicilio en Calle Dato 38, 01005 Vitoria-Gasteiz, Álava. Este fichero tiene como finalidad la formación y la gestión administrativa y contable de la misma. Incluye gestión de prácticas en empresas, de becas y de ayudas a estudiantes.

Con el fin de poder ofrecerle productos y servicios relativos a las actividades que realiza la Cámara de Álava, le informamos que podrá recibir una newsletter mediante comunicación electrónica. En cada comunicado podrá darse de baja y revocar el consentimiento para este tratamiento.

Si lo desea, podrá ejercer su derecho de acceso, y en su caso de rectificación, cancelación u oposición dirigiendo una comunicación por escrito a la dirección indicada en la que se incluya una copia de su DNI u otro documento identificativo equivalente



Bonifícate tu formación

El coste de todos los cursos que imparte la Cámara de Álava **es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social**, es decir, a las empresas pueden salirles **gratis o con un elevado descuento**. ¿Cómo? Aquellas empresas que realizan formación para sus trabajadores y que cotizan por la contingencia de Formación Profesional a la Seguridad Social tienen derecho a disponer de un **Crédito de Formación Continua**.

Este Crédito es la cantidad que la empresa dispone para financiar las acciones de Formación Continua de sus trabajadores. La Cámara, como entidad colaboradora en **FUNDAE**, asesora y gestiona el Crédito de Formación que las empresas disponen para sus trabajadores.

- _ Importe bonificable por hora presencia. Desde 9 euros a 13 euros/hora .
- _ Cofinanciación mínima requerida a la empresa según tramos establecidos en la normativa.
- _ Más información: **945 150 190** (María José Leiva).



Trámites para acogerse a las bonificaciones
de FUNDAE:



Primer paso: Adherirse a la agrupación de empresas

Dicho documento tiene que incorporar la firma y sello de la empresa. Se ruega indicar persona de contacto y email (Dpto. de Recursos Humanos, Responsable de Formación...). Una vez tramitado el documento en el programa de FUNDAE, informamos a la empresa del crédito disponible para el actual ejercicio económico.



Segundo paso: Comunicar los participantes en la formación y el visto bueno de la Representación Legal de los Trabajadores.

Rellenar ficha participante*: Una por curso y asistente.

Vº Bº de la Representación Legal de los trabajadores*, si la hubiere y firmada 15 días hábiles antes del inicio del curso.

Se tramitarán aquellas solicitudes entregadas como mínimo 8 días naturales anteriores al comienzo del curso antes de las 12:00**. (Si fuera festivo, puente, etc... entregar el día hábil inmediato anterior). Recomendamos entregar los formularios con anterioridad a la fecha tope, para evitar problemas por causas imprevistas y cumplir con los plazos exigidos por FUNDAE.

