

WORKSHOP DE TRABAJO

Comunicación, Impacto e Influencia



Más del 60% de los problemas de las Organizaciones tiene su raíz en una mala comunicación.

Sé único realizando una buena conexión y atraerás a los demás.

Un entrenamiento emocional en **Habilidades de Comunicación Personales** facilitará el camino del bienestar de la otra persona dentro de una experiencia inolvidable. **Sabemos que las personas contribuimos directamente al placer o al displacer de los demás y mucho más en al ámbito de servicios profesionales especializados.**

Nos adaptaremos al otro, observando sus comportamientos y detectaremos unos Indicadores Clave relacionados con su estilo. En consecuencia, sabremos qué acciones deberemos realizar y sobre todo qué deberemos evitar para no caer en el temido **Rotura Emocional**.

Se trata de hablar el mismo lenguaje que nuestro receptor lo que nos llevará a mejorar la interacción con él, ello nos facilitará la comunicación, promoverá la confianza y acabará con las poco agradecidas **Barreras Comunicacionales**.

No dejes de avanzar en tu Clima Relacional incrementando al mismo momento el entusiasmo y la satisfacción.

Usa una influencia positiva cuidando al detalle tus acciones, actitudes y cualidades desde un punto de vista personal y profesional.

Programa

1. LA CONEXIÓN EFECTIVA

- Claves de la primera conexión. Caer bien en 60 segundos.
- Acercamiento personalizado.
- Cada relación es un partido que comienza 0-0.
- Rapport.
- El peaje emocional.
- Buscar un punto en común.
- Un buen final.

2. LA COMUNICACIÓN EFECTIVA

- Feedback constructivo.
- Claves de la comunicación emocional.
- Características de la persona asertiva.

3. LA ACTITUD EFECTIVA

- Actitudes que funcionan.
- La intención.
- Ayuda y Aprendizaje.
- Comunicación Facial Espontánea.
- Lenguaje corporal.

4. LA ESCUCHA EFECTIVA

- El otro también está.
- Escucha activa.
- Reaccionar.
- Empatía.
- La Pregunta efectiva.
- Flexibilidad conductual.
- Metodología DISC e la Conexión y en la Comunicación.

5. MANTENIMIENTO DE LA RELACIÓN EFECTIVA

- Esquema Relacional Básico.
- Limitaciones habituales.

Después de las sesiones el participante será capaz de

- Incrementar los registros y las variables a fin de disponer de más herramientas y recursos a la hora de afrontar las diferentes situaciones relacionales de atención al cliente, venta, negociación etc.
- Lograr poner en marcha un buen paquete de Habilidades Relacionales de Conexión y Comunicación.
- Reflexión clara de cómo es percibido y de cómo repercuten sus mensajes y acciones en los demás.
- Lograr Relaciones Alto Impacto mejorando los Resultados de ventas a corto y largo plazo.

Metodología práctica con sesiones grabadas para poner conciencia de los diferentes comportamientos y las mejoras. Reflexión, Feedback y Conclusiones en Equipo. Se trata de aprender a crear marcos de interrelación que nos acerquen a nuestros objetivos. Dinámicas de Roles e Interacción Continua.

Contenido y Enfoque Vivencial, 100% práctico y con ejemplos. Role Playing Formato Recursos Teatrales y Dinámicas.

Aplicación de herramientas de PNL, Coaching y Neuromarketing.

Duración según necesidades del cliente (Formatos 8,12 y 16 horas).

Incluye Informe DISC de autoevaluación del Perfil Conductual natural y adaptado. Cada participante conocerá en función de su propio estilo las características de comportamiento, conexión y comunicación habituales.

Ficha de seguimiento para que el participante ponga en marcha los conocimientos adquiridos en la práctica real.

Formador - Coach: Xavier Borràs

Entrenamiento práctico en Aula. Total 8 horas +1 entrevista de 1 hora (aprox.) por participante para aplicación práctica de los Conocimientos adquiridos en el Aula (Se comenta Informe DISC).