

# matrícula10

## FICHA TÉCNICA

<b>Modalidad</b>	Online
<b>Acción formativa</b>	<b>HABILIDADES DE COMUNICACIÓN</b>
<b>Área profesional</b>	SOFT SKILLS
<b>Profesor</b>	Titulación universitaria. Mínimo 3 años de experiencia docente. Formación metodológica.
<b>Evaluación</b>	Evaluación continua a través de las autoevaluaciones de cada unidad. <b>NO SIENDO OBLIGATORIAS LAS ACTIVIDADES</b>
<b>Objetivos</b>	<p>Profundizar sobre los aspectos que benefician o limitan una comunicación efectiva.</p> <p>Reflexionar sobre los componentes personales y sociales de la comunicación.</p> <p>Identificar cuáles son las emociones y creencias que pueden influir en nuestra comunicación.</p> <p>Profundizar sobre los diferentes componentes: Empatía, Asertividad, Escucha, Arte de Preguntar, Feedback.</p> <p>Profundizar sobre la importancia de la comunicación verbal, ya sea tanto oral como escrita y la no verbal.</p> <p>Conocer la programación neurolingüística y cómo influye en la comunicación.</p> <p>Indagar sobre los principios del marketing emocional para que nuestra comunicación sea más persuasiva.</p> <p>Conocer qué entendemos por conflicto y qué papel juega la comunicación en él.</p> <p>Conocer la vinculación que existe entre ser un buen líder y la herramienta poderosa de la comunicación.</p>
<b>Índice</b>	<p>UD1. ¿Qué es la comunicación?.</p> <p>1.1. Definición y elementos de la comunicación.</p> <p>1.2. Teorías de la comunicación.</p> <p>1.3. El papel de la comunicación hoy en día.</p> <p>1.4. Tipos de comunicación.</p> <p>UD2. Componentes personales y sociales de la comunicación.</p> <p>2.1. Componentes personales de la comunicación.</p> <p>2.2. Componentes sociales de la comunicación.</p> <p>UD3. Comunicación eficiente y persuasiva. Liderazgo y comunicación.</p>

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.