

COMUNICACIÓN

Escuela de Negocios - Facultad de Ciencias

Económicas - Programa Académico

FUNDAMENTO DE LA PROPUESTA

Con la revolución de las tecnologías de la información, estamos viviendo una transformación en nuestras formas de comunicarnos. Las aplicaciones de mensajería y las redes sociales hacen que cada vez sea más irrelevante la distancia como limitante a nuestra capacidad de comunicarnos.

No obstante esta revolución en las herramientas de comunicación, y de manera paradójica, las habilidades de comunicarnos eficazmente en nuestras relaciones o a nivel profesional están en crisis. Diariamente enfrentamos diversos problemas debido a que no logramos explicarnos de manera eficaz o que no nos entienden.

Esta dificultad en el ámbito de nuestras relaciones personales y laborales nos genera inconvenientes obstaculizando la capacidad de lograr acuerdos y de emprender eficazmente proyectos. Además, nuestra motivación disminuye afectando la capacidad de genera resultados y genera malestar en los distintos ámbitos donde trabajamos.

Por otro lado vemos que las personas que logran dominar las competencias propias de un comunicar eficaz, generan relaciones exitosas, ambientes de trabajos motivados y productivos.

OBJETIVOS

El taller de Comunicación persigue los siguientes objetivos:

- Desarrollar habilidades de comunicación (habla y escucha) efectivas en ámbitos empresariales u organizacionales.
- Generar las herramientas básicas para mantener conversaciones poderosas y eficaces.

DESTINATARIOS

El curso está orientado principalmente a personas que se desempeñen o deseen desempeñarse en organizaciones. En la práctica es un taller cuyas competencias son utilizadas en ámbitos empresariales y en ámbitos personales.

METODOLOGÍA

Nuestro modelo de trabajo en la capacitación y entrenamiento de personal clave se organiza en base a los siguientes criterios:

✓ **Adaptabilidad**

Adaptación de todos los contenidos, ejemplos y situaciones a las operaciones de las empresas que forman parte del grupo. Generamos una discusión interactiva de casos reales y situaciones que han vivido los participantes, impulsando la participación activa y toma de conciencia y decisiones de cada uno de ellos.

✓ **Enfoque práctico**

El objetivo es el cambio de hábitos y actitudes dentro del escenario real del trabajo, junto con la incorporación de los conocimientos aprendidos. Organizamos los encuentros con experiencias vivenciales, ejercicios de aplicación, dinámicas grupales y otros recursos que transformen los contenidos de consultoría en aprendizaje concreto.

✓ **Aplicabilidad**

Cada contenido prevé herramientas que podrán aplicar a su puesto de trabajo inmediatamente después de concluida cada jornada de trabajo. En los temas de habilidades, realizarán numerosas prácticas para internalizar la habilidad.

CERTIFICACIONES

La UNC brindará certificados de asistencia a las personas que completen el cursado con un mínimo del 80 % de asistencia del programa completo.

PLAN DE ESTUDIOS

El taller de comunicación tiene una carga horaria de 16 horas. A desarrollar en 4 módulos de 4 horas cada módulo.

1. El hablar.

Módulo destinado identificar la naturaleza del lenguaje, los actos lingüísticos básicos (afirmaciones, declaraciones y promesas) y los juicios. Se presentarán algunas declaraciones importantes tales como SI; NO, NO SE, gratitud, perdón y amor. Luego trabajaremos identificando los componentes lingüísticos de una promesa. Finalmente abordaremos la problemática de los juicios y la generación de confianza.

Identificando estos actos lingüísticos se realizan distintos role plays para ver cómo se puede simplificar un diálogo y mejorar la eficacia de la comunicación.

2. La escucha.

En este módulo vamos a identificar el papel activo de la escucha dentro de la comunicación humana. Conversaremos sobre qué es necesario para que podamos tener una escucha eficaz y como el contexto condiciona nuestra habilidad de escucha.

A través de ejercicios vamos a utilizar las herramientas presentadas para experimentar como mejora nuestra habilidad de escuchar.

3. Las conversaciones.

En este módulo vamos a identificar los actos transparentes y el quiebre a la transparencia. En función de esta distinción vamos a identificar los distintos tipos de conversaciones que podremos tener y cómo las conversaciones moldean nuestras relaciones personales. Finalmente, examinaremos la importancia de las conversaciones en las organizaciones empresariales.

4. El lenguaje del poder.

El poder como fenómeno lingüístico. El poder del lenguaje. Seducción, autoridad institucional y fuerza como estrategias de poder. Poder y emocionalidad.

DÍAS Y HORARIOS

Los días de cursado serán los Jueves de 17 a 21 hs en la Escuela de Negocios de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC. El día de inicio de las actividades sería el 15 de noviembre de 2018, generando un encuentro por semana (22/11; 29/11 y 06/12).

INVERSIÓN

El Curso de Negociación comercial se encuentra organizado en 4 encuentros, sobre la base de un tiempo de 16 horas reloj de cursado en aula. Existe un cupo máximo de 35 personas.

La inversión necesaria para desarrollar el programa es de \$ 3.000.- Forma de pago:

- Transferencia bancaria hasta el 07 de noviembre de 2.018 \$ 2.500.-
- Transferencia bancaria o tarjeta de crédito hasta el 14 de noviembre de 2.018 \$ 3.000.
- Tarjeta de crédito en 2 cuotas hasta el 14 de noviembre de 2.018 \$ 3.300.-

DOCENTES

FEDERICO SICOLI

Licenciado en Economía, UNCuyo.

Master in Logistica Integrata, UniversitadegliStudi di Genova, Genova, Italia.

Coach Transformacional.

Profesor de Estrategia Empresarial, MBA, Facultad de Ciencias Económicas, UNCuyo.

Profesor de Planificación estratégica, Maestría en Energía, Facultad de Ingeniería, UNCuyo.

Profesor de Estrategia Empresarial, MAGNAGRO, Facultad de Ciencias Económicas, UNCuyo.

Gerente de la Escuela de Negocios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo.

Socio de ES (Estudio Sicoli). Consultor en Gestión de la Calidad.

Examinador del Premio Nacional a la Calidad (Premio Privado) 2.008 y 2.009.

Administrador Fiduciario de Emprendimientos Inmobiliarios.