

“ La comunicación es la verdadera tarea del liderazgo ”

Nitin Nohria

TRAINING COMUNICACIONAL

EXPERIENTIAL LEARNING

RELACIONES EN EQUIPO, ENTRE
DEPARTAMENTOS Y CON CLIENTES

Cada vez es más evidente que el **éxito** y el **valor** de una empresa depende de sus **personas**. La **comunicación efectiva** y la **confianza** son el pilar sobre el que se sustenta este éxito cuando hablamos de equipos con un mismo objetivo.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Tomar consciencia del propio estilo y conocer las otras formas de comunicarse.
Aprender a interiorizar la mejor estrategia efectiva de comunicar y relacionarse.
Formar en habilidades y formas de comunicación.
Mejorar la comunicación y las relaciones desde el sentimiento personal y de equipo
Capacitar en técnicas de persuasión.
Desarrollar e incrementar la eficacia en liderazgo.
Incrementar la capacidad de influencia.
Impulsar un estilo de comunicación efectivo.
Ayudar a manejar situaciones de cambio.

ÁMBITOS DE APLICACIÓN

Mejora en temas prácticos como dar instrucciones, malas noticias, comprender estrés en cada estilo, entender motivaciones personales en el trabajo y conocer las necesidades de cada estilo.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Directivos, Mandos intermedios y Líderes de equipo.
Equipos de trabajo.
Equipos con trato al cliente: Ventas, Atención al cliente y Post-venta.
Profesionales de los Recursos Humanos y Coach Ejecutivos.

METODOLOGÍA

Aplicamos el modelo Bridge[®] desde un enfoque de aprendizaje, mediante la experiencia práctica para garantizar una mayor interiorización y posterior aplicación en el día a día.

MODELO BRIDGE[®] (desarrollado por el Instituto de Comunicación). Es un Test de Estilos Relacionales que describe 4 modelos diferentes de relacionarse, que implican formas muy distintas de recibir y emitir comunicación, y nos da las claves y herramientas para que ésta sea más eficaz y exitosa .



En los equipos, debido a su diversidad, coexisten diferentes estilos. **Adaptar** nuestra comunicación al de la otra persona hace que nos podamos **entender mejor**, para nuestro bienestar y para **garantizar sinergias** hacia la consecución del **objetivo común**.

FORMATOS

EXPRESS

8 horas

Concienciación de los estilos relaciones existentes y sus diferencias.

Comprensión de la diversidad y el valor que ello aporta.

Clasificación de los participantes según estilo relacional.

Facilitación de claves del éxito en la relación con cada estilo.

Aprendizaje de estrategias para motivar y persuadir, dar instrucciones y afrontar conversaciones complicadas.

Dinámicas para la práctica e integración de los conceptos.

ALTO RENDIMIENTO

2 días (Aula + Outdoor)

Formato Express.

Gamificaciones aplicadas a situaciones reales de la empresa para facilitar su resolución.

Actividades Outdoor en entornos desconocidos para provocar situaciones relacionales y llevar a la práctica todos sus conocimientos.

Total integración de conceptos para conseguir una óptima gestión de la comunicación en cualquier situación y con cualquier interlocutor.

** Previamente a ambos trainings se realiza un test a todos los participantes para conocer su Estilo Relacional*

TE HAS PREGUNTADO...

- ¿ Qué coste está teniendo para mi bienestar y el del equipo el hecho de que no me entienda con mi jefe o compañeros?
- ¿ Por qué me cuesta tanto relacionarme con un compañero o jefe ?
- ¿ Cómo podría mejorar la relación para mejorar el clima de equipo ?
- ¿ Por qué lo que digo siento mal ?
- ¿ Por qué no me escuchan ?
- ¿ Cómo afectan estos conflictos al liderazgo comunicacional de la empresa ?
- ¿ Cómo afecta al objetivo de la empresa ?

“ Piensa como un hombre sabio, pero comunícate en el lenguaje de los demás ”

William Butler



COACH2TEAM
gestión integral de equipos

coach2team.com
contacto@coach2team.com