



H0802 COACHING SOCIAL Y PROFESIONAL: ENTRENAMIENTO DE LAS HABILIDADES

ÁREA DE DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL

IRAUPENA/DURACIÓN: 24 Horas

HELBURUAK/OBJETIVOS:

- Adquirir y desarrollar el potencial de las personas mediante un sistema de asesoramiento personal y profesional para el posterior impacto en la organización.
- Desarrollo de las competencias y habilidades de quién actúa como coach.
- Adquisición de un sistema de trabajo que se pueda extrapolar tanto a nivel personal como profesional.

PRESTAKUNTZA GUNEA/NÚCLEOS FORMATIVOS:

- 1.- Coaching.
 - Qué es el Coaching. Principios. Aplicaciones laborales.
 - Características de quien actúa como Coach. Escucha centrada. Parafrasear. Reflejar los sentimientos. Indagar activamente. Ofrecer información de retorno - feedback.
 - Fases de un proceso de Coaching. Formular preguntas. Indagación de los paradigmas. Nuevas soluciones.
- 2.- Asertividad.
 - Entrenamiento en asertividad. Estilos de comunicación. Situaciones en las que es eficaz la asertividad. Tipos de personas con dificultad para comportarse de manera asertiva.
 - Técnicas para hacer más eficaces las respuestas asertivas. Técnica Mensajes yo. Técnica del disco rayado. Técnica banco de niebla. Técnica de ignorar. Técnica de aplazamiento asertivo. Técnica del acuerdo asertivo. Técnica de la pregunta asertiva. Técnica de la escucha. Técnica de autocontrol.
- 3.- Iniciar P.A.I.: Plan de Acción Individual.
 - Las áreas de tu vida.
 - Planificación. Pensar en todos los caminos posibles. Realizar un listado de ventajas e inconvenientes de cada ruta. Escribir una lista de tus propios recursos. Definir todas las acciones necesarias. Ordenar cronológicamente todas las acciones. Los Indicadores de resultados.
 - Trabajando la voluntad y la perseverancia.
- 4.- Técnicas de negociación.
 - Manejo de conflictos. Definiciones de negociación. Cómo manejar un conflicto. Pasos de la resolución de conflictos. Aspectos clave en la resolución de conflictos. Lugar de la negociación. Fuentes de poder. Gestionar la información con habilidad.
 - Fases del proceso de negociación. Establecimiento de objetivos. Objetivos G. Objetivos P. Objetivos T. MAAN: mejor alternativa a un acuerdo negociado. Tareas. Discusión. Señales. Propuestas. Paquete. Intercambio. Concesiones. Cierre. Acuerdo. Superar el punto muerto.

INFORMAZIOA ETA IZEN-EMATEA/INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Aldakonea, 36
20012 Donostia-San Sebastián

Tel: 943326666

www.nazaret.eus
orienta@nazaret.eus

Parte-hartzaileek istripu-aseguru bat dute./Las personas participantes se hallan cubiertas por un seguro de accidentes.

.- Factores para ganar en las negociaciones. Capacidad para superar problemas. Persuasión. Las preguntas. Comunicación no verbal. Estrategia de la negociación: Ganar - Perder Vs. Ganar - Ganar. Role Playing.

BALDINTZAK/REQUISITOS:

INFORMAZIOA ETA IZEN-EMATEA/INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Aldakonea, 36
20012 Donostia-San Sebastián

Tel: 943326666

www.nazaret.eus
orienta@nazaret.eus

Parte-hartzaileek istripu-aseguru bat dute./Las personas participantes se hallan cubiertas por un seguro de accidentes.