

Academia de Comunicación Asertiva y Manejo de Conflictos

Agosto 24, 31 / Sept. 7, 14, 21 - 8:30AM - 4:30PM

Asociación de Industriales, Guaynabo, PR

Para Reservar Espacio, Favor de Enviar al Fax 787-763-6197 – 787-854-6863

Participante: (1) _____

(2) _____

(3) _____

(4) _____

Compañía: _____

Teléfono: _____ Fax: _____ e-mail: _____

Firma Autorizada: _____

Opciones de Registro:

1. Academia (5 módulos) - \$975.00 # Participantes _____ Total _____

2. Individuales - \$195.00 c/u

	# Participantes	Costo	Total
Módulo #1: Agosto 24 de 2010 Comunicación Asertiva: Declaración de Expectativas			
Módulo #2: Agosto 31 de 2010 Manejo de Conflictos, Personas y Conductas Dificiles			
Módulo #3: Septiembre 7 de 2010 Manejo de Cambios y Superación del Impacto Emocional			
Módulo #4: Septiembre 14 de 2010 El Arte de la Retroalimentación y Orientación Positiva			
Módulo #5: Septiembre 21 de 2010 Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación			

Total de Registro \$ _____

Método de Pago: _____ cheque _____ VISA / MC

Tarjeta de Crédito #: _____ Fecha de Expiración: _____

Cheque a nombre de : EG Consulting Group
c/o General Accounting
787-579-0891 Box 1354
787-598-6049 Manatí, PR 00674

Notas:

- El pago debe ser recibido en su totalidad previo a la fecha de la Academia.
- Para tarjetas de crédito, se le estará llamando para solicitarle el código de seguridad.
- Costo incluye desayuno, almuerzo, merienda, materiales, y certificado de participación.
- Cancelaciones antes de las 72 horas previas al taller tendrán un cargo de \$100.⁰⁰, luego de este periodo no se hará reembolso de dinero.



Academia de Comunicación Asertiva y Manejo de Conflictos

Asociación de Industriales, Guaynabo
Agosto 24, 31 / Sept. 7, 14, 21

Dirigido a personas que deseen maximizar sus destrezas interpersonales, lograr resultados, aumentar su auto confianza, fomentar relaciones duraderas, y aumentar su productividad personal.

Único requisito: tener que relacionarse con GENTE...

<p>Módulo #1 Agosto 24: Comunicación Asertiva: Declaración de Expectativas</p> <ul style="list-style-type: none">• Utilización de escucha activa para interpretar mensajes no verbales e intereses no expresados• Identificación de estilo de influencia personal• Comunicación de expectativas claras para lograr resultados• Proyección efectiva del tono de voz y el lenguaje corporal para aumentar la imagen y auto confianza• Reconocimiento de barreras en la comunicación• Diferenciar entre juicios y comportamientos• Manejo de confrontaciones: métodos y efectos	<p>Módulo #4 Septiembre 14: El Arte de la Retroalimentación y el “Coaching” Efectivo</p> <ul style="list-style-type: none">• Diferenciación entre retroalimentación, consejería y “coaching”• Reconocer la importancia de ofrecer retroalimentación oportuna• Técnicas para conducir retroalimentaciones difíciles manteniendo la postura y la empatía.• Métodos para diagnosticar quien esta listo para recibir “coaching”• Identificación y práctica del proceso de “coaching”
<p>Módulo #2 Agosto 31: Manejo de Conflictos, Personas y Conductas Difíciles</p> <ul style="list-style-type: none">• Aceptación y manejo de diversidad• Identificación y manejo de conflictos generacionales, de valores, y de genero (femenino y masculino)• Técnicas para neutralizar e influenciar positivamente a las personas y las conductas “difíciles”• Técnicas para conducir conversaciones difíciles sin perder el control• Métodos para decir “NO” sin sentir culpa y mantener la relación	<p>Módulo #5 Septiembre 21 : Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación</p> <ul style="list-style-type: none">• Métodos y prácticas para negociar e influenciar• Técnicas para identificar intereses detrás de las posturas• Desarrollo del “BATNA” - mejor alternativa para lograr un acuerdo en la negociación• Técnicas para negociar ganar - ganar• Identificación y manejo de complicaciones• Técnicas de mediación: como y cuando utilizarlas
<p>Módulo #3 Septiembre 7: Desarrollo de Inteligencia Emocional en el Manejo de Cambios</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificación del cambio y sus etapas• Validación de emociones, aceptación y manejo efectivo de las mismas• Técnicas efectivas para desarrollar inteligencia emocional y minimizar los conflictos• Métodos para promover, anunciar e implementar el cambio minimizando la perdida de productividad• Técnicas para manejar actitudes y estilos interpersonales durante los cambios	<p>Facilitadoras: Edna Guzmán, SPHR Dra. María de los Ángeles Olivencia</p> <p>Costo Academia: \$975</p> <p>Módulos Individuales \$195</p> <p>Incluye: Materiales, meriendas y almuerzo Créditos de Educación Continuada</p> <p>Información y Registro: 787-579-0891 787-598-6049</p> <p>Faxes: 787-763-6197 / 787-854-6863 http://www.eg-consulting-group.com http://www.actionconsultingpr.com</p> <p><small>* Cancelaciones antes de las 72 horas previas al taller tendrán un cargo de \$100.⁰⁰, luego de este periodo no se hará reembolso de dinero.</small></p>