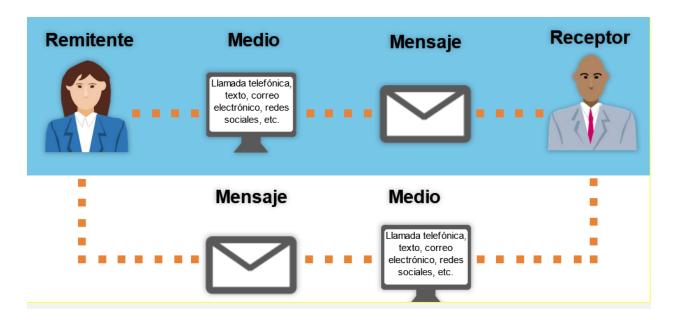


Comunicación empresarial

La comunicación se compone de 4 elementos:



Tipos de comunicación emrpesarial:





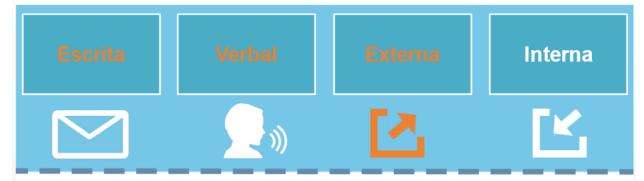
Comunicación escrita - La comunicación escrita permite que el remitente perfeccione su mensaje antes de enviarlo. Los mensajes escritos también pueden brindar un registro de la comunicación.

Ejemplos- Correo electrónico, cartas, boletines, folletos, memorandos



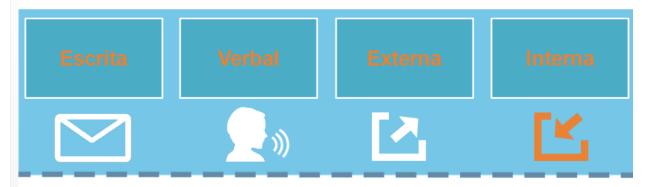
Comunicación verbal - Comunicación audible mediante palabras habladas. Suele incluir elementos de comunicación no verbal, como el lenguaje corporal y el tono de voz.

Ejemplos- Conversación personal, reuniones, videoconferencias, llamadas de conferencia, teléfono



Comunicación externa - Las comunicaciones externas involucran a individuos o grupos que no pertenecen a su organización.

Ejemplos - Comunicados de prensa, propuestas, material de desarrollo de marca, presentaciones, boletines, redes sociales



Comunicación interna - Comunicación entre empleados de la misma organización.

Ejemplos - Novedades sobre la compañía, planes de producto, correos electrónicos, reuniones personales, llamadas de conferencia

Obstáculos en la comunicación:

- Diferencias culturales
- Atención
- Actitudes
- Nivel de capacitación

Características de una comunicación empresarial exitosa Se destina al público correcto Tiene un objetivo bien definido Transmite un mensaje claro Se transmite a través del medio más adecuado Transmite un medio más adecuado Se transmite a través del medio más adecuado Res comprensible y permite adoptar medidas

Destinación al público

Público externo

Clientes, socios o individuos que no forman parte de la organización













Alto nivel

Prepárese con anticipación
 Poviso los comunicaciones

Público interno

- Revise las comunicaciones escritas
- Sea breve
- Céntrese en los objetivos

Mismo nivel

- Use el mismo estilo de comunicación
- Considere las diferencias culturales



Bajo rango

- Proporcione explicaciones detalladas
- Tenga en cuenta las diferencias de capacitación



Destinación al público

Tipos de público

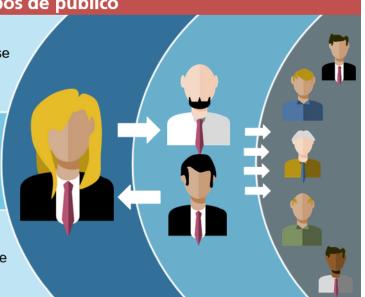
Público principal

Personas a las que se destina el mensaje

Público secundario Personas que proporcionan apoyo o a los que les concierne la información

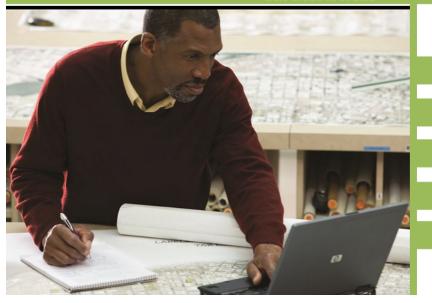
Público que debe tener conocimiento

Un individuo o grupo que debe mantenerse informado



Objetivo bien definido

Caraterísticas



Información

Llamado a la acción

Toma de decisiones

Generación de ideas

Solicitudes

Mensaje claro

Caraterísticas



Conciso y completo

Específico

Evita jergas y palabras homónimas

Indica prioridades y plazos

Establece el contexto

Escenarios de comunicación

¡CORRECTO! Al tratar de desarrollar una relación comercia con un nuevo cliente, es mejor proporcionar información por teléfono o en un ambiente de reunión virtual.



Llamada telefónica



¡CORRECTO! El correo electrónico es adecuado para este escenario, ya que se trata de un informe estándar. Puede ser recomendable realizar el seguimiento a través de una llamada o una reunión con el gerente.

correo electrónico ¡CORRECTO! Para un equipo remoto, suele ser difícil realizar reuniones personales. Por lo tanto, una presentación virtual es una excelente opción de comunicación, ya que se requiere una alta interacción para el intercambio de ideas y todos deben estar de acuerdo con relación a las funciones y responsabilidades del proyecto.



Text

¡CORRECTO! Mensajes de texto permiten obtener una respuesta rápida. Normalmente, enviamos mensajes de texto cuando conocemos bien al destinatario (se trata, por ejemplo, de un colega).

Virtual Reunión

Texto o chat/

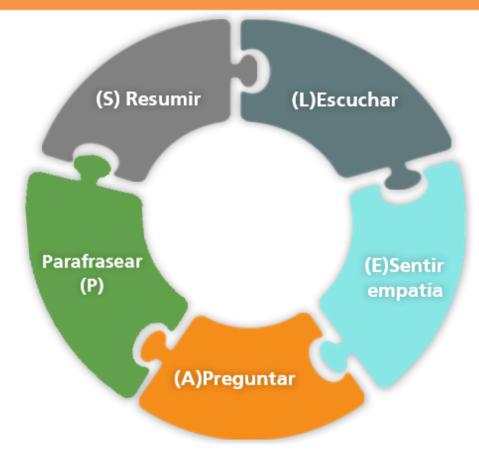
¡CORRECTO! En este caso, se requiere una conversación presencial or de voz. La conversación lo ayudará a comprender mejor el problema. Asegúrese de ser empático con el cliente y de que el cliente sepa que usted comprende y toma en cuenta sus preocupaciones.



Cara a cara

Comprendido

L.E.A.P.S



Escuchar:

- Tenga una mentalidad abierta
- Entienda las palabras
- Interprete el significado
- Considere el remitente

Sentir empatía:

Comprenda el punto de vista de la otra persona poniéndose en su lugar.

Haga preguntas:

- Logre una mayor claridad y una comprensión más profunda y detallada, e introduzca nuevas ideas
- Haga preguntas que comiencen con "qué", "por qué", "cómo" o "describa"

Parafrasear:

- Exprese el mensaje en sus propias palabras.
- ¿Su interpretación coincide con la intención del remitente?

Resumir:

- Resuma lo que se ha dicho; desarrolle una declaración resumida breve y sencilla.
- Se deben incluir medidas adecuadas y plazos.