



DOCENTE: Dr. Esteban Segarra

MÓDULO 3:

Título: “Comunicación Asertiva y Negociación.”

En este módulo se busca instruir a los participantes en la importancia del uso adecuado del lenguaje y las diferentes formas de comunicación verbal y no verbal, así como capacitarles en herramientas de comunicación asertiva aplicados a los procesos de negociación, mediación y construcción de acuerdos del estilo ganar - ganar.

SUBTEMAS

1. Elementos básicos de la comunicación asertiva.
2. Importancia del lenguaje generativo en la comunicación.
3. Técnicas comunicativas básicas. Inteligencia emocional y bases de PNL.
4. La Negociación como herramienta para mejorar la calidad de vida.