**Resumen guiado de habilidades sociales**

| **Habilidades sociales y empleabilidad** | Empleabilidad |  | |
| --- | --- | --- | --- |
| Hard skills |  | |
| Soft skills |  | |
| Ventajas de las habilidades sociales |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

| **Comunicación** | Definición: | | |
| --- | --- | --- | --- |
| Elementos de la comunicación |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Informar |  | |
| Comunicar |  | |
| Comunicación verbal oral |  | |
| Recomendaciones |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

| **Comunicación** | Comunicación verbal escrita |  | |
| --- | --- | --- | --- |
| Recomendaciones |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Comunicación no verbal | | |
| Barreras de la comunicación |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Soluciones |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

| **Gestión emocional y asertividad** | Inteligencia emocional |  | |
| --- | --- | --- | --- |
| Áreas |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Asertividad |  | |
| Autoconciencia emocional |  | |
| Autocontrol |  | |
| **Gestión emocional y asertividad** | Comunicación efectiva |  | |
| Empatía |  | |
| Resolución de conflictos |  | |
| Estilos de comunicación |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Técnicas de comunicación efectiva |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Barreras a la asertividad |  | |

| **Escucha activa y empatía** | Escucha activa |  | |
| --- | --- | --- | --- |
| Empatía |  | |
| Desarrollarla implica |  |
|  |
|  |
|  |

| **Trabajo en equipo** |  | | |
| --- | --- | --- | --- |
| Equipo |  | |
| Grupo |  | |
| 5Cs del equipo eficiente |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

| **Trabajo en equipo** | Beneficios del trabajo en equipo |  | |
| --- | --- | --- | --- |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Sinergia |  | |
| Roles de Equipo |  | |
|  | |
|  | |
| Liderazgo |  |  |
| Tipos |  |
|  |
|  |

| **Gestión de conflictos** |  | | |
| --- | --- | --- | --- |
| Conflicto: | | |
| Beneficios si se afronta de manera constructiva |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Estilos para afrontar un conflicto |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

| **Negociación efectiva** |  | | |
| --- | --- | --- | --- |
| Método de Harvard |  | |
| Principios |  |
|  |
|  |
|  |
| Fases del proceso de negociación |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Conceptos clave de la negociación |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Tipos de negociación |  | |
|  | |
|  | |
|  | |

| **Uso de herramientas digitales** | Herramientas digitales |  | |
| --- | --- | --- | --- |
| Ventajas de su uso |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| Inconvenientes de su uso |  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| **Uso de herramientas digitales** | Control para el uso y no abuso |  | |
|  | |
|  | |
| Huella digital |  | |
| Reputación digital |  | |