

## **Ciclo de Habilidades Directivas**

### **Seminario internacional**

Dirigido a la Alta Gerencia y Dirección de organizaciones.

## **COMUNICACIÓN RELACIONAL POTENCIADA**

**Dr. Néstor Braidot<sup>1</sup>**

*Comunicación es algo más que una palabra que se utiliza para definir una situación estática, como puede ser una estrategia publicitaria, una actitud de persuasión durante la gestión de ventas o una parte esencial de un proceso de negociación.*

*Comunicación es un concepto dinámico, que involucra no solamente los comportamientos externos que se generan en el entorno de cada interlocutor, sino también los cambios internos que experimenta cada uno de ellos mientras se comunica.*

En este seminario, el Dr. Braidot expondrá su propio Método de Comunicación Relacional Potenciada®, que es el resultado de la convergencia de conocimientos procedentes de varias disciplinas científicas y de años de investigación, práctica y capacitación en numerosas organizaciones.

### **Objetivos**

- ♦ Acercar a los participantes un enfoque integral sobre los nuevos paradigmas y técnicas para mejorar la comunicación con interlocutores, miembros de equipos de trabajo y, fundamentalmente, con los clientes.
- ♦ Desarrollar en los participantes habilidades comunicacionales y de gestión efectiva en todos los contactos que establezcan, tanto en su vida profesional como personal.
- ♦ Capacitar a los participantes en la creación y desarrollo de presentaciones orales efectivas, tanto en el campo profesional como empresarial.

### **Beneficios para los participantes**

Luego de este seminario los participantes podrán:

- ♦ Establecer una mejor relación con las personas que forman parte de su entorno al mejorar sus capacidades de comunicación.
- ♦ Detectar lo que dicen sus interlocutores “más allá de las palabras”.

---

<sup>1</sup> Director del Grupo Braidot de Consultoría y Formación. Presidente de Eurobusiness (España), [www.braidot.com](http://www.braidot.com) , [nestor@braidot.com](mailto:nestor@braidot.com)

- ♦ Mejorar la comunicación en los equipos de trabajo, como así también la que forma parte de sus presentaciones orales y escritas.

### **Metodología:**

- La exposición será complementada con técnicas visuales, auditivas y kinestésicas.
- El ciclo será teórico-práctico, con explicaciones de las nuevas metodologías y prácticas para el desarrollo de habilidades propias de comunicación.
- Se dará lugar al planteo y debate sobre situaciones sugeridas por los participantes, especialmente las relacionadas con su ámbito de trabajo.

### **TEMARIO**

#### **Comunicación, influencia y autoinfluencia**

- Comunicación relacional y neurocomunicación.
- Programación Neurolingüística, qué es y para que sirve en el campo de las relaciones entre personas.
- Estados neurológicos y comunicación. Calibración. Anclaje de recursos. Generadores de nuevos comportamientos.

#### **Técnicas de comunicación**

- Las diferentes vías comunicacionales. Importancia de la comunicación no verbal.
- Sistemas de percepción: mecanismos cerebrales, filtros y efecto paradigma.
- Empleo ingenioso del lenguaje para conectar con experiencias de otros.

#### **Aprendiendo a percibir**

- Consciente y metaconsciente. Distinciones y posibilidades.
- Técnica de la metáfora. Modelo de Erickson.
- Reencuadre y transformación de significados. Exteriorización e interiorización.
- Líneas de tiempo en la comunicación.