

COMUNICACIÓN y NEGOCIACIÓN PARA TÉCNICOS DE LA EDIFICACIÓN

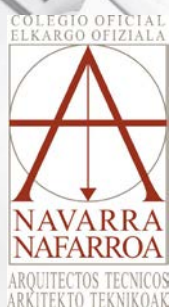
(MÓDULO VIII DEL CURSO DE AGENTE REHABILITADOR)

PONENTE: D. José Luis Cañavate Toribio, Ingeniero Edificación y Urbanista. Master en Comportamiento No Verbal, Master en Negociación y Perfilación y Master en Intervención Criminológica. Asesor en Análisis Conducta y Perfilación aplicada a negociación.



Retransmisión en directo
¡Síguela por internet!

ORGANIZA



COLABORA



Introducción

Definir quienes somos y cual es nuestro rol profesional mediante **una comunicación efectiva** hoy, es una **obligación** urgente, especialmente tras una crisis que atravesamos a nivel mundial y que ha convertido nuestra profesión en la muestra de un modelo profesional y económico que está siendo integrado de modo consciente en nuestra sociedad y en un entorno profesional complicado y competitivo.

Este nuevo mundo global ha generado un problema real de interpretación de mercado profesional, con muchos efectos directos e indirectos que debemos aprender a interpretar y probablemente el sector de la construcción sea el más afectado en estos cambios de tendencias.

La lectura correcta de un entorno económico incierto y su proyección en el mundo de la arquitectura y la ingeniería está planteando demandas reales para **los profesionales que van a ser responsables de los nuevos liderazgos** donde nuestras capacidades vistas desde la perspectiva del análisis de la personalidad y de la conducta cobran un protagonismo muy especial .

Desde el Colegio de la Arquitectura Técnica estamos creando un paquete de seminarios como instrumento de ayuda a compañeros y sus equipos con un ritmo adecuado a las demandas previsibles en los tiempos que vienen.

El curso esta impartido por **expertos cercanos** a nuestro mundo profesional con gran experiencia en análisis de la comunicación efectiva y la negociación **aplicado al mundo de la arquitectura y la edificación**.

Este curso consta de cuatro sesiones en versión de taller, cuyos contenidos se centran en la descripción y análisis del nuevo mundo de la comunicación, las alteraciones emocionales que se están generando para poder negociar con eficacia y las estrategias que se deben utilizar para enfrentar las relaciones profesionales y empresariales con garantías de éxito.

Objetivos

En esta formación de 20 horas, repartida en cinco sesiones de cuatro horas se introduce al alumno en el manejo de las técnicas para comunicar de modo efectivo en una negociación, para ello se realizarán ejercicios directos sobre como leer a nuestro interlocutor para conocer sus puntos débiles y sus fortalezas. Cada sesión lleva incluida una parte práctica donde los alumnos participaran de modo real ejercitando los conocimientos aprendidos en la clase.

Metodología

Este curso se emitirá por videoconferencia en directo, es recomendable disponer de micro y webcam. Plazas limitadas.

El seguimiento por videoconferencia es factible desde cualquier dispositivo con conexión a internet, ya sea PC, tableta o móvil.

Programa

16-03-23 (Jueves): TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVA Y LENGUAJE NO VERBAL

En esta sesión introductoria se aplicarán conocimientos básicos para entender cómo funciona el mundo de la comunicación desde la lectura de las emociones, su gestión y la aplicación en entrevistas personales de búsqueda de trabajo o de selección de personal para mi empresa.

23-03-23 (Jueves): PRESENTACIONES EFICACES

La capacidad de presentar sin sufrir los miedos y las tensiones de un público que nos observa no es fácil, especialmente ante unos clientes que determinaran el alcance del contrato, pero hay que saber cómo se prepara y como se afronta.

Para ello se tratarán varios niveles de técnicas de modo practico, desde la presentación rápida de un minuto hasta el modo de diseñar una presentación técnica de larga duración.

29-03-23 (Miércoles): PERFILACION Y MARCA PERSONAL

Construir nuestro perfil profesional e introducirlo en un mercado cada día más complejo y competitivo es una tarea necesaria que debe partir de un minucioso conocimiento de nuestro “yo”, incluidas sus fortalezas y debilidades para aplicarlo en la escena profesional diferenciándonos del resto.

13-04-23 (Jueves): TECNICAS DE NEGOCIACION

El aprendizaje de técnicas de negociación se ha convertido hoy en la gran demanda del mundo de la edificación donde muchas profesiones coinciden y se superponen, a veces de modo confuso. Negociamos decenas de veces cada día con resultados que necesitamos ajustar a nuestro favor.

20-04-23 (Jueves): COMO APLICAR PRINCIPIOS DE INFLUENCIA Y PERSUASION

El sector de la edificación es, probablemente, el más dinámico de las profesiones técnicas y requiere una cantidad de decisiones urgentes e impredecibles donde la capacidad de influencia y persuasión de los profesionales determina el éxito o el fracaso de un proyecto.

Las sesiones se imparten en horario de tarde, entre las 4 y las 7 y es necesario disponer de un espacio cómodo para seguir las sesiones que incluirán presentaciones de los alumnos y exposiciones de trabajos.

El proceso de formación estará acompañado en todo momento por un tutor para facilitar el seguimiento de los ejercicios semanales que acompañaran cada sesión.

Es necesario disponer de cámara y micrófono que deben estar activos de modo obligatorio durante toda la sesión de clase.



20 horas lectivas.



Jueves y miércoles de 16:00 a 20:00 h (horario peninsular).



Videoconferencia *online* en directo. Las grabaciones de las sesiones se podrán visualizar a partir del viernes de cada semana y hasta un mes después. **Para la obtención del diploma es necesario asistir en directo al 75 % de las sesiones.**



Plazas limitadas, es necesario inscribirse previamente antes del **10 de marzo** a las **13:00 h** (horario peninsular).



Precio no colegiados COAT: 180 €
Precio colegiados COAT: 95 €



El curso es exclusivamente por videoconferencia.
On line a través de [GoTo](#).

CALENDARIO:

MARZO

| L | M | X | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | |

ABRIL

| L | M | X | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

INSCRIPCIONES A TRAVÉS DE TU COLEGIO