

¿Cómo tratar con gente difícil?

Descubre técnicas de mediación y de resolución de conflictos.

PRESENTACIÓN

¿Tiene alguna persona difícil en su vida?
¿Le gustaría mejorar su habilidad para manejarla?

El factor diferenciador del éxito de una organización está cada vez más en el modo de relacionarse las personas que la integran. En este curso aprenderá cómo relacionarse y sacar lo mejor de cada persona de su organización.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es saber por qué se comportan así las personas que nos rodean, y cómo relacionarse y sacar lo mejor de cada uno de ellos, evitando que se conviertan en ladrones de energías de los demás.

METODOLOGÍA

Sesión muy dinámica y participativa, con varios role-plays y representaciones de situaciones reales. Los participantes irán sacando ellos mismos sus conclusiones sobre cuáles deben ser las actitudes y comportamientos adecuados.

Se marcarán sus compromisos personales (Plan de Acción) con medidas concretas de mejora y de potenciación.

DURACIÓN DEL CURSO

8 Horas.

LUGAR DE REALIZACIÓN

Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Toledo.
Calle Dinamarca, 4. 45005 Toledo

DATOS DE CONTACTO

✉ info@campuscamaratoledo.com

☎ (+34) 925 285 428

🏠 www.campuscamaratoledo.com

CONTENIDO DEL CURSO

1. Principales causas de las situaciones conflictivas.
2. Barreras de la comunicación: las etiquetas, los rumores, el “dar por supuesto”, etc.
3. Claves para identificar las diferentes tipologías y así conocer mejor a los demás y a uno mismo.
4. Cómo tratar a cada uno para una mejor armonía, una comunicación más eficaz y prevenir situaciones interpersonales conflictivas.
5. Cómo influir positivamente, incluso en personas muy complicadas.
6. Conocerse mejor a sí mismo para actuar con más seguridad.
7. Modificar su conducta en relación con los demás: clientes, colaboradores, etc.
8. Valorar la importancia de las relaciones internas y externas evitando conflictos.
9. Dominar técnicas para conocer las causas de los comportamientos humanos y así adaptar su propio comportamiento.
10. Saber cómo mantener la armonía con el cliente interno y externo, disminuyendo las quejas, conflictos y reclamaciones.
11. Manejar con éxito situaciones conflictivas para reconducirlas positivamente

