

# Desarrollar relaciones constructivas no jerárquicas

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: DHC - Precio 2025: 1 110€ sin IVA

Desempeñar un papel constructivo en las relaciones interfuncionales. Contribuir al éxito de los proyectos en red. Posicionarse y ser una fuerza de propuestas y aportaciones fuera de la jerarquía. Comprender rápidamente los problemas de relación e integrarse en el modo no jerárquico de otros colegas.

## OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Ser constructivo en las relaciones interfuncionales

Evaluar su estilo de comunicación

Comunicar y compartir objetivos

Comunicarse con asertividad

Hacer frente a situaciones conflictivas

Ejercicios, autodiagnóstico, situaciones hipotéticas y juegos de rol.

## PROGRAMA

última actualización: 05/2024

### 1) Comunicación constructiva

- Emisor/receptor: centrarse en ser responsable de la calidad de la comunicación.
- Haz balance de tu forma de comunicarte.
- Las actitudes de la comunicación de influencia.
- Convencer mediante técnicas de argumentación.
- Utilizar las herramientas de la escucha activa, la reformulación, las preguntas y el lenguaje positivo, presente y futuro.

*Ejercicio* : Ejercicios de escucha, diferentes tipos de preguntas, autoconversación positiva. Sesión informativa en grupo.

### 2) Definir sus objetivos y promoverlos

- Clarificar los mensajes y los objetivos que se quieren alcanzar.
- Saber formular un objetivo SMART.
- Elabore un plan de acción.
- Prepárese para transmitir y compartir sus objetivos.
- Anticipar los obstáculos para alcanzar los objetivos.

*Ejercicio* : Lluvia de ideas y ejercicios para aclarar los objetivos.

### 3) Conózcase mejor para ser más eficaz

- Sé consciente de tus puntos fuertes.
- Haz balance de tus relaciones.
- Gestione su impacto y su imagen de marca.
- Desarrollar la confianza en uno mismo para inspirar confianza.
- Cultiva el pensamiento positivo.
- Gestión de los signos de consideración.

*Ejercicio* : Autodiagnóstico. Test de autoconciencia.

## PARTICIPANTES

Todos los empleados, directivos y asistentes que tengan que dirigir o participar en proyectos o trabajar de forma interfuncional.

## REQUISITOS PREVIOS

No se requieren conocimientos especiales.

## COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

## MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc. El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

## MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

## MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

## ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

#### 4) Desarrollar la confianza en las relaciones

- Comprender las actitudes que hay que evitar en las relaciones no jerárquicas.
- Reconocer los comportamientos pasivos, agresivos y manipuladores.
- Adoptar actitudes auténticas.
- Asumir un papel constructivo en el centro de los problemas.

*Ejercicio : Juegos de rol en apoyo de los objetivos.*

#### 5) Encontrar el equilibrio ganador

- La postura de ganar-ganar. El arte del justo equilibrio.
- Diferenciar entre intención y manifestación.
- Cargos vitalicios.
- Hacerse valer de forma asertiva.

*Ejercicio : Pruebas de posicionamiento sobre posiciones vitales y asertividad.*

#### 6) Ser capaz de hacer propuestas en cualquier situación

- Construir relaciones ganadoras, incluso en situaciones conflictivas. Saber decir no.
- Diferenciar entre confrontación y conflicto.
- Manejar las objeciones con eficacia.
- Utiliza bien la técnica del disco rayado.
- Domar las emociones mediante la comunicación no violenta.

*Ejercicio : Simulaciones basadas en problemas encontrados por los participantes.*

## FECHAS

---

Contacto