

¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE CURSO?

Atender a las emociones y aprender a gestionarlas es lo que, en pocas palabras, llamaríamos entrenamiento de la **inteligencia emocional**. La inteligencia emocional, nos ayuda a responder a los conflictos con los que nos encontramos en el día a día, ofreciendo recursos y habilidades fundamentales para solucionarlos de una forma sana y efectiva.

Entendiendo que **Hablar** no es decir palabras, sino crear relaciones y que la **Calidad** de nuestras conversaciones tiene impacto directo sobre los resultados que obtenemos personalmente y con los otros; aprenderás a conversar de manera efectiva y eficaz, abrirás nuevas posibilidades personales, laborales y profesionales y podrás resolver conflictos de manera rápida y asertiva.

Aprenderás a gestionar nuevos estados emocionales, para que parado en tu poder personal, optimices tu desempeño, alcances las metas que te propongas y trasciendas tus propios límites.

Entrenarás tus habilidades sociales que se aplican a todo tipo de función y están relacionadas con los aspectos humanos del desempeño personal, laboral y la gestión organizacional. Las mismas proporcionan las capacidades necesarias, para la realización de un conjunto muy diverso de acciones, tales como comunicarnos en forma efectiva, interactuar en grupos interdisciplinarios, liderar equipos de trabajo, negociar y generar acuerdos, resolver conflictos, coordinar proyectos y gestionar tu emocionalidad. Estas competencias constituyen en el eje central del ejercicio del liderazgo.

OBJETIVO

Aprenderás a desarrollar habilidades para conocer mejor tus mapas emocionales, y por ende, también el de los demás, tendrás recursos para establecer relaciones y redes efectivas de interacción y entrenarás tu inteligencia emocional y tu plasticidad conductual. Podrás convertirte en un observador de los fenómenos conversacionales, que se producen en las organizaciones de las que formamos parte; también, aprenderás un conjunto de competencias básicas para transformar la forma en que, conversamos y escuchamos y lograr mayor efectividad en el ámbito personal, laboral y profesional.

Al tomar el siguiente curso, se verán favorecidas tus interacciones efectivas, identificando los mejores talentos, habilidades y fortalezas, revelando tus puntos fuertes y áreas de mejora, para establecer un plan de desarrollo y crecimiento, tanto en lo personal como en lo profesional o laboral. Además, tendrás la habilidad de promover tu liderazgo personal y la flexibilidad del comportamiento para optimizar procesos de comunicación, aprendizaje y cambio.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO?

Personal de Recursos Humanos, consultores, gerentes, directores de empresas, supervisores, líderes de proyectos, mediadores, consultores y otros profesionales de distintas áreas.

También podrán tomar el curso estudiantes, educadores, comunicadores sociales, deportistas, entrenadores.

¿YO LO PUEDO HACER?

Cualquier persona interesada en la temática puede hacer este curso, dado que no requiere conocimientos previos.

¿CUÁNTO DURA? ¿CUÁNDO SE HACE?

Este curso se desarrollará en **2 meses**, los días jueves del 9 de Agosto al 11 de Octubre del 2018, en el horario de 18:00 a 20.30 hs.

Observarás que diseñamos un modelo de cursado que te permita generar un valor agregado en el desarrollo de estas técnicas, en muy poco tiempo.

Es una inversión de tiempo que VALE LA PENA!!

¿QUÉ TEMAS INCLUYE?

UNIDAD/MÓDULO 1				
TÍTULO:		Modelos Mentales		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
1	1	Presentación. Reconocimiento del Lugar Responsabilidad en el aprendizaje:¿ Fijación del para qué vinimos y qué me quiero llevar?	30 min	
	2	Los Modelos Mentales y su relación con la acción, el aprendizaje y los cambios	30 min	
	3	Dominio de observación de la persona desde el coaching ontológico.	20 min	
	4	El vínculo entre los modos de pensamiento y la acción efectiva.	30 min	
	5	El Aprendizaje y la capacidad de aprender como habilidad imprescindible en el nuevo mundo. Enemigos del aprender	20 min	
	6	¿Por qué no todos aprendemos lo mismo? La teoría del Observador	15 min	
	7	Desafío semanal	5 min	
				2,5
UNIDAD/MÓDULO 2				
TÍTULO:		Conversaciones para la Acción		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
2	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	Nuevo paradigma del lenguaje y la comunicación	50 min	

	3	El carácter conversacional del accionar laboral. Las competencias conversacionales.	30 min	
	4	Lenguaje y su capacidad de acción. El poder de la palabra en la construcción de nuevas realidades. Actos lingüísticos	20 min	
	5	Conversaciones Publicas y privadas y su efecto en el desempeño	30 min	
				2,5

UNIDAD/MÓDULO 3				
TÍTULO:		LOS JUICIOS Y SU PAPEL EN EL TRABAJO EN EQUIPO		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
3	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	Los juicios como herramienta de construcción de futuro	50 min	
	3	El arte de la retroalimentación, factor clave en el desenvolvimiento de equipos	40 min	
	4	Los juicios como herramientas de rediseño de identidades individuales y colectivas.	35 min	
	5	Desafío semanal	5 min	
	2	Los juicios como herramienta de construcción de futuro	50 min	
				2,5

UNIDAD/MÓDULO 4				
TÍTULO:		COMPETENCIAS SOBRE EL ESCUCHAR		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
4	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	Escuchar en profundidad. El fenómeno de la escucha. El sentido de las palabras. La escucha como proceso activo de asignación de sentido.	40 min	
	3	Los distintos niveles de la escucha. Escuchar los significados, las preocupaciones y las posibilidades. Escuchar el emocionar. La competencia de escuchar diferencias.	50 min	
	4	Indagar con maestría. Los objetivos de la indagación: escuchar en profundidad y guiar procesos de pensamiento. El escuchar como factor clave de todo proceso de negociación	40 min	
	5	Desafío semanal	5 min	
				2,5

UNIDAD/MÓDULO 5				
TÍTULO:		EL PODER DE LAS EMOCIONES		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
5	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	La emocionalidad y su papel en el desempeño de las personas y las organizaciones. Emocionalidad y efectividad. Relación entre pensamientos, emocionalidad y corporalidad	45 min	

	3	¿Qué es la inteligencia emocional? Pilares de la Inteligencia emocional. Conceptos, diferencias, alcances	30 min	
	4	Conciencia emocional. Autodominio emocional. Rediseño de estados de ánimo. Percepción emocional y empatía. Liderazgo emocional	50 min	
	5	Desafío semanal	5 min	
				2,5
UNIDAD/MÓDULO	6			
TÍTULO:	LA CONFIANZA COMO VIGA FUNDAMENTAL DE LAS RELACIONES Y LAS ORGANIZACIONES			
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
6	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	La emocionalidad de la confianza en el desempeño organizacional. El vínculo entre compromisos y confianza Confianza: como emoción y diferencias como juicio u opinión. Alcances e implicancias. Cómo construir confianza y los efectos que tiene en la calidad de mis relaciones	80 min	
	3	Comunicación y conducta pasiva, agresiva y asertiva: diferencias en el lenguaje, en el cuerpo y en las emociones	45 min	
	4	Desafío semanal	5 min	
				2,5
UNIDAD/MÓDULO	7			
TÍTULO:	EL ENOJO Y LA EXIGENCIA COMO EMOCIONES GENERADORAS DE CONFLICTO			
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
7	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	El enojo: qué viene a informar. Origen de la emoción. Como salir de los enojos generadores de conflictos. Enojo funcional vs enojo disfuncional	60min	
	3	La exigencia: Para qué me sirve, qué viene a informarme. Diferencia entre el exigido (cuerpo) y el exigente (la cabeza).Efectos emocionales y corporales de mi aspecto exigente. Reconocimiento y efectos de exigencia. Exigencia vs Excelencia	65 min	
	4	Desafío semanal	5 min	
				2,5
UNIDAD/MÓDULO	8			
TÍTULO:	LA EFECTIVIDAD INTERPERSONAL			
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
8	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	La organización como red de relaciones y compromisos. La construcción de vínculos y redes efectivas de interacción	50 min	
	3	Acordar compromisos. Los compromisos y su influencia en las tareas, las relaciones y la identidad.	30 min	
	4	Los pedidos y los ofrecimientos. Los “seudo compromisos”. Las	45 min	

		Condiciones de satisfacción.		
	5	Desafío semanal	5 min	
				3

UNIDAD/MÓDULO 9				
TÍTULO:		EL CICLO DE LA COORDINACIÓN DE ACCIONES Y EL ANÁLISIS DE PROCESOS		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
9	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	El ciclo de coordinación de acciones: concepto y su influencia en los resultados de la organización	45 min	
	3	Etapas del Ciclo de coordinación de acciones	50 min	
	4	Revisión de los actos del habla. Impacto de la efectividad de cada acto lingüístico en la eficacia del ciclo	30min	
	5	Desafío semanal	5 min	
				2,5

UNIDAD/MÓDULO 10				
TÍTULO:		EL CONFLICTO COMO IMPULSOR DE NUEVOS ACUERDOS Y CAMBIOS ORGANIZACIONALES.		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
10	1	Feedback del desafío semanal y repaso de lo aprendido	20 min	
	2	El conflicto: concepto. Origen y daño relacional. Resolución de los conflictos de manera asertiva	30 min	
	3	Del gerente/capataz al líder/coach. Distinción entre trabajos y tareas. Los roles de la función de conducción. Hacia un nuevo paradigma de liderazgo. Cualidades de un líder	20 min	
	4	Conversación final de feedback	80 min	
	5	Desafío semanal	5 min	
				2,5

CONTENIDO PRÁCTICO

UNIDAD/MÓDULO 1				
TÍTULO:		MODELOS MENTALES		
CLASE N°	Ejercicio	Contenido	Duración	Total
1	1	dinámica de integración y reconocimiento del lugar	15 min	
1	2	Video alusivo	10 min	
1	3	Dinámica sobre El aprendizaje	25 min	
1	4	Paper y dinámica conversacional	25 min	
1	5	Desafío semanal	5 min	

				1,5
UNIDAD/MÓDULO 2				
TÍTULO:		CONVERSACIONES PARA LA ACCIÓN		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
2	1	Paper con dinámica grupal	30 min	
2	2	Dinámica de reconocimiento de los actos lingüísticos	20 min	
2	3	Desafío semanal	5 min	
				0,55
UNIDAD/MÓDULO 3				
TÍTULO:		LOS JUICIOS Y SU PAPEL EN EL TRABAJO EN EQUIPO		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
3	1	Video alusivo	20 min	
3	2	Reflexión individual	10 min	
3	3	dinámica conversacional	20 min	
3	4	Desafío semanal	5 min	
				0,55
UNIDAD/MÓDULO 4				
TÍTULO:		COMPETENCIAS SOBRE EL ESCUCHAR		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
4	1	Video disparador	15 min	
4	2	Dinámica sobre el escuchar	20 min	
4	3	Desafío semanal	5 min	
				0,4
UNIDAD/MÓDULO 5				
TÍTULO:		EL PODER DE LAS EMOCIONES		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
5	1	Video alusivo	15 min	
5	2	Juego de emociones por equipos	30 min	
5	3	Desafío semanal	5 min	
				0,55
UNIDAD/MÓDULO 6				
TÍTULO:		LA CONFIANZA COMO VIGA FUNDAMENTAL DE LAS RELACIONES Y LAS ORGANIZACIONES		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
6	1	Dinámica sobre la confianza	30 min	
6	2	Dinámica sobre conducta pasiva, agresiva y asertiva	20 min	
6	3	Desafío semanal	5 min	
				0,55
UNIDAD/MÓDULO 7				
TÍTULO:		EL ENOJO Y LA EXIGENCIA COMO EMOCIONES GENERADORAS DE CONFLICTO		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
7	1	Dinámica sobre el enojo	20 min	

7	2	Video sobre el enojo	20 min	
7	3	Dinámica conversacional sobre el exigente	15 min	
7	4	Reflexión individual de nuestras exigencias	5 min	
7	5	Video sobre el exigente	15 min	
7	6	Desafío semanal	5 min	
				1,2
UNIDAD/MÓDULO		8		
TÍTULO:		LA EFECTIVIDAD INTERPERSONAL		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
8	1	Dinámica del concepto de organización como red	25 min	
8	2	Dinámica conversacional reflexiva	15 min	
8	3	Dinámica de pedidos	20 min	
8	4	Desafío semanal	5 min	
				1,05

UNIDAD/MÓDULO		9		
TÍTULO:		EL CICLO DE LA COORDINACIÓN DE ACCIONES Y EL ANÁLISIS DE PROCESOS		
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
9	1	Paper de coordinación de acciones	60 min	
9	2	Conversaciones grupales reflexivas	35 min	
9	3	Ejercicio grupal de feedback	20 min	
9	4	Desafío semanal	5 min	
				2

UNIDAD/MÓDULO		10		
TÍTULO:				
CLASE N°	Tema N°	Contenido	Duración	Total
10	1	Dinámica grupal conversacional	15 min	
10	2	Videos alusivos	25 min	
10	3	Debate sobre liderazgo	15 min	
10	4	Video sobre liderazgo	10 min	
10	5	Feedback final	30 min	
				1,35

¿QUÉ METODOLOGÍA UTILIZA EL DOCENTE PARA TRANSMITIR LOS CONOCIMIENTOS?

El programa se desarrollará en forma de Curso-Taller, con exposiciones teóricas, trabajos individuales, dinámicas grupales y experiencias vivenciales. Las técnicas utilizadas en el presente curso taller están basadas en Coaching Ontológico, Programación Neurolingüística, Inteligencia emocional, Neurociencias y técnicas lúdicas.

¿CÓMO ME VAN A EVALUAR?

Al finalizar el Curso-taller habrá una autoevaluación sobre los aprendizajes. Cada asistente hará un reporte de para qué le sirvió el curso, que pudo llevar a la práctica, qué nuevos resultados han aparecido en su vida y cuál ha sido el impacto ecológico en su entorno.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA RECIBIR CERTIFICADO?

Vos podés elegir el tipo de certificado que desees recibir, según tus necesidades y tus intereses.

El Certificado de Asistencia al curso, requerirá que cumplas con el 70% de asistencias al curso.

Para recibir Certificado de Aprobación al curso, puedes aplicar cumpliendo con los requisitos que especifique el docente en la evaluación descrita en el apartado anterior.

En caso de no rendir examen o no aprobarlo, pero habiendo cumplido con el mínimo de asistencias, recibirás Certificado de Asistencia.

No es obligatoria la instancia de evaluación.

¿QUIÉN ES EL DOCENTE?

Lorena
LLITERAS

[Ver Antecedentes Profesionales Lorena](#)

¿DÓNDE SE CURSA?

Centro de Extensión Universitaria de la UTN FRBB, en calle Montevideo 340, Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina.

Estacionamiento: libre y disponible en estacionamiento y calle.

Estacionamiento bicicletas o motos: en patio interno al cuidado de un guardia.

Líneas de Colectivo: 502 y 512 (a media cuadra), 505, 513, 513 Ex, 514, 517 (a 2 cuadras). Podés ver otras opciones en <http://bahiatransporte.com.ar/recorridos-2>

CIERRE DE INSCRIPCIONES

Este curso requiere de un mínimo de inscriptos para lograr cubrir los costos de su ejecución. En tal sentido, hemos fijado una fecha de CIERRE DE INSCRIPCIONES para realizar el conteo y poder confirmarte la fecha de inicio del curso.

CIERRE DE INSCRIPCIONES: 2/08/2018

¿CUÁL ES EL PRECIO?

La inversión que debes hacer para optimizar tu rendimiento profesional y obtener ventajas competitivas en tu entorno de trabajo, será en este caso de **\$5000** (pesos cinco mil) finales.

Para inscribirte deberás abonar un adelanto de **\$500** (quinientos) en concepto de reserva (este valor actúa de INSCRIPCIÓN y se descontará luego del arancel).

¿CÓMO PUEDO PAGARLO?

Queremos facilitar tu participación en esta actividad, porque sabemos que invirtiendo tiempo y dinero para mantenerte actualizado podrás mejorar tu desempeño, tus oportunidades, y en consecuencia tu calidad de vida; por ello te ofrecemos varias alternativas para que selecciones la más apropiada para vos.

Las siguientes alternativas podrás utilizarlas tanto para el monto de INSCRIPCIÓN, como para el ARANCEL.

Alternativas de Pago:

- 1- Tarjeta de Débito*
- 2- Tarjeta de Crédito (hasta en 24 cuotas)*
- 3- Cheques (en cuotas a 30, 60 y 90 días sin interés)*
- 4- Transferencia o Depósito bancario.**

***En CEUT UTN Montevideo 340 – Atención de lunes a viernes de 8 a 20 horas**

****Enviando comprobante de pago por correo electrónico a capacitacion@frbb.utn.edu.ar**

IMPORTANTE: al momento de inscribirte, **SÓLO** debes abonar el valor de **INSCRIPCIÓN**, y aguardar al **CIERRE DE INSCRIPCIONES**. Nosotros nos comunicaremos con vos para confirmarte la actividad y a partir de ese momento podrás realizar el pago del **ARANCEL**.

¿QUÉ DESCUENTOS HAY DISPONIBLES?

Condición	Descuento	¿Qué debo presentar para aplicar?
Empresas (en grupo de 5 inscriptos)	Se bonifica 1 cupo	Nómina del personal que tomará la capacitación y Orden de Compra asociada
Docente Universidad Tecnológica Nacional	10%	Confirmación de condición por mail por parte de Departamento Académico
Graduado Universidad Tecnológica Nacional	15%	Copia de Título o confirmación por mail del Departamento de Graduados
Alumnos UTN o UNS	20%	Certificado de Alumno Regular

¿QUÉ INCLUYE EL ARANCEL?

La inversión que hagas en esta capacitación incluye servicio de Coffee Break (a cargo de PAUSE Coffee Break Service) y Certificado de Asistencia o Aprobación según corresponda.

No incluye material complementario para el asistente.

Así mismo, al finalizar el curso, pondremos a tu disposición una encuesta online para que nos comentes tu experiencia y puedas participar del sorteo de **IMPORTANTES PREMIOS!!**

¿CUÁNTO TIEMPO TENGO PARA REALIZAR EL PAGO DEL ARANCEL?

Una vez que nos comuniquemos con vos para confirmarte la actividad, tendrás **1 semana** para realizar el pago, independientemente de la modalidad que hayas elegido.

Consejos útiles

“No dejes para mañana lo que podés hacer hoy”--- tomate el tiempo para asegurar tu lugar en el curso, el cupo es limitado.

Si llegó el día de inicio del curso y no abonaste el arancel, hace lo posible por llegar un rato antes ese día para completar la gestión.

Si aún el día de inicio del curso no pudiste llegar antes para completar la gestión, *no te detengas!! Vas a llegar tarde al curso!!*... cuando te den un rato para el coffee podés aprovechar para hacerlo, inicias el trámite y al finalizar la jornada retiras la Factura.

Tiempo estimado de atención en mostrador para cobro y facturación: entre 15 y 30 minutos.

**Departamento Académico
Asociado**



**Proveedor
Coffee break**



pause.coffeebreakservice@gmail.com

CONSULTAS E INSCRIPCIONES

extension@frbb.utn.edu.ar

capacitacion@frbb.utn.edu.ar

0291- 4523099 / 4557109

Montevideo 340 - Bahía Blanca

Bs. As.-Argentina

www.ceut.frbb.utn.edu.ar

www.frbb.utn.edu.ar



Secretaría de Cultura y Extensión
Universitaria UTN FRBB