

Leadership Series

Comunicación Personal y Liderazgo

Mayo 2014
Barcelona

Executive Education

Liderazgo y Dirección de Personas



¿Qué hacen los directivos de éxito?

¿Qué hacen los líderes de equipos con mejores resultados?

Potencian sus habilidades de comunicación personal para influir, convencer y vender. Son excelentes en la escucha activa y han descubierto los secretos de la comunicación no verbal.

La “inteligencia no verbal” supone incrementar nuestra capacidad de comprensión, de descifrar qué está pasando, qué nos están diciendo, acceder a un nivel superior de influencia, incrementar la capacidad de empatizar, generar confianza y modular la negociación.

Venden más y obtienen mejores resultados de sus equipos porque son excelentes en la escucha activa, son capaces de interpretar los gestos, las expresiones, las actitudes, y entender qué están pensando o sintiendo los demás. Dominan su propio lenguaje corporal, son conscientes de lo que comunican con sus gestos, con la mirada, con el tono de la voz.

El programa se centra en el entendimiento y mejora de los procesos de comunicación personal para incrementar la eficacia de nuestra comunicación, gestionando equipos o vendiendo, ya sea en presentaciones en público, en grupo o en comunicación *one-on-one*. La combinación de metodologías de *training & mentoring* permite elaborar un plan de trabajo individual, diagnosticar los aspectos a mejorar y adquirir las herramientas necesarias para una mejora progresiva y continua en su comunicación.

El programa incluye sesiones de *rol playing*, las simulaciones se graban en vídeo para su posterior visionado, análisis y *feedback*. El *feedback* se realiza con un software específico de análisis de comunicación personal. Cada participante al finalizar el programa recibe los videos y un informe individualizado, con puntos fuertes a potenciar, áreas de mejora, factores críticos y un plan de entrenamiento personalizado.

Lugar de realización



BARCELONA ESADE Business School,
Av. d'Esplugues, 92-96, 08034 Barcelona.
Tel. +34 932 804 008

Duración y calendario



Días 27 y 28 de mayo de 2014
Martes y miércoles, de 9 a 18.30 h

Importe de la matrícula



Una serie: **1.950 €**
1.465 € Miembros de ESADE Alumni
Dos series: **3.315 €**
2.490 € Miembros de ESADE Alumni

Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas empresas que inscriban varios participantes en el mismo programa o en varios programas dentro del mismo año académico. Este importe incluye la enseñanza, el material docente y los servicios de restauración.

Objetivos



- Comunicar con claridad, precisión, credibilidad y confianza para convencer.
- Incrementar el conocimiento, la interpretación y comprensión del lenguaje no verbal.
- Desarrollar estrategias de comunicación eficaces para todas las situaciones de comunicación personal: *one-on-one*, presentaciones en público o en grupo.
- Potenciar las habilidades de comunicación, diagnosticar los aspectos a mejorar y adquirir las herramientas necesarias para una mejora progresiva y continua en su comunicación.

Metodología



TRAINING & MENTORING

Jornadas presenciales: 2 días completos.

Es un programa de aprendizaje dinámico y participativo con un seguimiento individualizado por parte de los profesores.

El equipo de profesores proporcionará *feedback* y efectuará la crítica constructiva, individualizada a cada participante, puntos fuertes a potenciar, áreas de mejora y factores críticos. Se recomendarán diferentes tipos de ejercicios para un aprendizaje continuado y conseguir una mejora progresiva.

MENTORING INDIVIDUAL

El participante propone su objetivo personal y, a partir del diagnóstico efectuado de los puntos a potenciar o problemas a solucionar, se plantea un programa de trabajo.

Dos sesiones individuales de una hora cada una, en las que se realizan simulaciones de presentaciones en público, en grupo o en entrevista, así como ejercicios específicos, dependiendo de cada caso, para mejorar el control del lenguaje corporal, el impacto de la voz, técnicas para el control de los nervios, etc. Las simulaciones se graban en vídeo y se analizan con un software de análisis de comunicación que proporciona un *feedback* muy detallado y de alto valor para alcanzar los objetivos.

La primera entrevista se programará una semana después de las jornadas y la segunda transcurrido un mes.

SEGUIMIENTO ONLINE

Cada participante seguirá su propio programa de entrenamiento, con ejercicios y recomendaciones específicas para lograr sus objetivos como comunicador.

El seguimiento se realizará *online* y los participantes dispondrán además de una plataforma con foros, temas de discusión, artículos, *links*, vídeos, etc.

Profesorado



Catalina Pons, Licenciada en Medicina (Universidad de Barcelona) y MBA por ESADE. Especialista en marketing de servicios y comunicación personal. Ha sido directora de marketing y comunicación de ESADE además de haber dirigido diferentes empresas de gran notoriedad en los ámbitos de artes escénicas, cine y producción de audiovisuales.

Andrés Raya, Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciado en Ciencias Químicas (Universidad de Barcelona). MBA por ESADE. Ha sido director general de diversas empresas de distribución. En la actualidad es consultor internacional de organización de empresas y asesor en procesos de expansión o cambio.

NOTA: Puede consultarse el CV completo del profesorado en www.esade.edu/profesores

Currículum



1. Gestión personal y liderazgo (día 1 - mañana)

- Auto conocimiento.
- Estilos de liderazgo y de comunicación.
- Emociones, empatía, cómo incrementar la capacidad de influir.

2. Lenguaje no verbal e influencia (día 1 - tarde)

- Emociones básicas y expresiones faciales.
- El impacto de la voz en la comunicación.
- Gestos y su significado.
- Generar confianza y credibilidad.
- Causar una buena impresión.
- Identificar el engaño.
- Simulación de situación de comunicación en grupo por equipos.

3. Presentaciones de impacto, comunicar para convencer (día 2 - mañana)

Elaboración de contenidos:

- Mensajes clave.
- Argumentación y lenguaje verbal.
- Storytelling y metáforas, construir mensajes memorables.
- Estructura del discurso: introducción, cuerpo central y conclusiones.
- Elementos visuales (fotos, videos, gráficos, maquetas).
- Dialéctica y preguntas difíciles.

Puesta en escena, el lenguaje del líder persuasivo:

- Contacto visual y conexión con la audiencia.
- Utilización de la voz para generar confianza y credibilidad.
- Lenguaje corporal apropiado.
- Técnicas de control del miedo escénico.

Simulaciones individuales de presentaciones en público.

4. Comunicación personal *one-on-one* o en grupo (día 2 - tarde)

- Identificar el estilo de comunicación de los demás.
- Leer y comprender el lenguaje corporal de tu interlocutor.
- Controlar tu propia comunicación verbal y no verbal.
- Incrementar la empatía.

Simulaciones de entrevistas por equipos.

Participantes



- **Directivos de todas las áreas funcionales** que quieran avanzar en su carrera profesional hacia posiciones de liderazgo.
- **Directivos de marketing, comunicación o comerciales**, posiciones que exigen un alto componente de comunicación personal con clientes, equipos comerciales o líderes de opinión.

Para más información



Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre los Programas o el proceso de admisión y presentar la Solicitud de Admisión, dirigiéndose a:

Cristina Duarte

cristina.duarte@esade.edu | Tel. +34 932 806 162

Escanee este código QR con su *smartphone* y descubra más información sobre el programa.



www.esade.edu/executive-education

Programa, fechas, importe y profesorado sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

Leadership Series

Negociación y Gestión de las Diferencias

Junio 2014
Barcelona

Executive Education | Liderazgo y Dirección de Personas



Saber negociar para gestionar y resolver

Saber negociar para gestionar diferencias, resolver conflictos y cerrar acuerdos es una de las competencias de influencia más importante en los dirigentes de éxito y profesionales con cargos de responsabilidad.

Esta competencia permite obtener mejores resultados con los clientes y proveedores, explorar nuevas oportunidades de negocio y favorecer un clima de trabajo que incremente el compromiso del equipo. Todos ellos son factores competitivos imprescindibles dado el contexto complejo y global que envuelve en la actualidad a las organizaciones.



Lugar de realización



BARCELONA ESADE Business School,
Av. d'Esplugues, 92-96, 08034 Barcelona.
Tel. +34 932 804 008

Duración y calendario



Días 3 y 4 de junio de 2014
Martes y miércoles, de 9 a 18.30 h

Importe de la matrícula



Una serie: 1.950 €
1.465 € Miembros de ESADE Alumni
Dos series: 3.315 €
2.490 € Miembros de ESADE Alumni

Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas empresas que inscriban varios participantes en el mismo programa o en varios programas dentro del mismo año académico. Este importe incluye la enseñanza, el material docente y los servicios de restauración.

Objetivos



- ▶ Adquirir un conocimiento profundo y práctico del proceso de la negociación y diagnosis de los conflictos.
- ▶ Identificar problemas, superar obstáculos y adquirir visión estratégica, métodos y herramientas para liderar la negociación.
- ▶ Aprender a gestionar las emociones y resolver conflictos de manera constructiva en una variedad de situaciones.
- ▶ Facilitar la comprensión del propio estilo negociador con la finalidad de incrementar la mejora de la competencia a través del descubrimiento de los aspectos positivos y de las áreas de mejora.

Metodología



El desarrollo del curso será eminentemente práctico, con un alto grado de participación y uso de distintas metodologías.

Entre ellas cabe destacar cuestionarios de autodiagnóstico del propio estilo; actividades en equipo que permitan el intercambio de experiencias de los participantes; simulaciones y dinámicas que faciliten la aplicación y perfeccionamiento de los nuevos conocimientos y técnicas aprendidas.

Por último el participante obtendrá un *feedback* y asesoramiento individualizado por parte del profesorado.

Participantes



El programa está dirigido a **personas directivas de cualquier área funcional y de empresas y organizaciones de cualquier sector**, emprendedores y personas que por su posición profesional utilicen la negociación en distintos contextos. Así como a compañías que quieran potenciar en sus dirigentes y profesionales las habilidades negociadoras para resolver diferencias a nivel interno y a nivel externo y así alcanzar mejores acuerdos favoreciendo una mejor relación con los clientes y proveedores.

Profesorado



DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

Margarita Martí Profesora del Departamento de Dirección de Dirección de Personas y Organización y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctora en Psicología (URL). Máster en Desarrollo Organizacional por el GR Institute for Organizational Development & Personnel Management (Israel). Profesora de Procesos Psicosociales en las Organizaciones, en la Facultad de Psicología Blanquerna (URL). Su trayectoria profesional se ha desarrollado en los ámbitos de la docencia, tanto universitaria como de alta dirección.

NOTA: Puede consultarse el CV completo del profesorado en www.esade.edu/profesores

Currículum



PRIMER DÍA

1. La negociación ¿Qué es y qué no es?
2. ¿Existen competencias universales en un negociador profesional?
3. ¿Todas las situaciones se pueden negociar? Requisitos para decidir conscientemente negociar una situación.
4. Estrategias de resolución de conflictos alternativas a la negociación
5. ¿De qué depende el poder en una negociación? El MAAN.
6. ¿Cuál es el clima y los principios de la negociación? La actitud y la estrategia del negociador profesional.
7. ¿Todas las negociaciones son iguales? Tipos de negociación y enfoques de resolución.
8. Los estilos del negociador ¿Cuál es el mejor estilo?

SEGUNDO DÍA

1. Las fases del proceso de una negociación. ¿Qué elementos son claves para influir constructivamente en el proceso negociador?
2. ¿Cómo hacer concesiones? Estrategias a tener en cuenta según la naturaleza de la negociación.
3. Errores más frecuentes en una negociación.
4. El conflicto en la negociación. ¿Cómo gestionar situaciones difíciles? ¿Cómo salir de los impasses?
5. Tácticas tramposas más comunes en la negociación. ¿Cómo identificarlas y neutralizarlas?
6. ¿Cómo generar relación de futuro?



Para más información



Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre los Programas o el proceso de admisión y presentar la Solicitud de Admisión, dirigiéndose a:

Cristina Duarte

cristina.duarte@esade.edu | Tel. +34 932 806 162

Escanee este código QR con su *smartphone* y descubra más información sobre el programa.



www.esade.edu/executive-education

Programa, fechas, importe y profesorado sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.