

DIPLOMADO

COMUNICACIÓN PARA LA ACCIÓN

RESOLUCIÓN 591/25

Certificación UTN-FRD



Descripción

El diplomado propone un recorrido de aprendizaje personal y profesional para quienes desean incorporar habilidades comunicacionales, de negociación y de gestión emocional para concretar objetivos y liderar procesos grupales.

Combina distinciones del coaching ontológico, principios de liderazgo consciente, elementos de negociación y diseño emocional.

Objetivos

- ▶ **Aprender a conversar** con asertividad y a escuchar con sentido.
- ▶ **Ampliar tus posibilidades de negociación** y de diseño emocional creando mejor clima laboral y vincular.
- ▶ **Desarrollar competencias de liderazgo** basadas en el autoconocimiento, la coherencia y la gestión emocional.
- ▶ **Potenciar habilidades conversacionales** desde los fundamentos del coaching ontológico: escucha activa, indagación apreciativa y diseño de conversaciones efectivas.
- ▶ **Cultivar inteligencia emocional y autorregulación**, para sostener la presencia y la calma en contextos complejos.
- ▶ Desarrollar estrategias para aumentar la capacidad de acción efectiva.

Dirigido a:

Profesionales, líderes, consultores, emprendedores, mandos medios y personas interesadas en ampliar sus recursos para lograr sus metas y fortalecer su capacidad de liderazgo y trabajo en equipo.

Requisitos

- ▶ Estudios secundarios completos.
- ▶ Recomendado para quienes cuenten con experiencia o interés en liderazgo, gestión de equipos, educación, consultoría o acompañamiento humano.
- ▶ No se requiere formación previa en coaching.

Módulo 1**COMUNICAR PARA LIDERAR**

- ▶ Obtener herramientas prácticas para comunicarse efectivamente, conversando para accionar en línea con los objetivos.
- ▶ Modelo Comunicacional tradicional y Modelo Comunicacional Generativo (OSAR). Teoría del Observador. Actos del Habla. Compromisos asociados. Flujo básico de Coordinación de acciones: Modelo de Fernando Flores. Fundamentación de juicios. El poder de las declaraciones. Diseño de conversaciones. Cómo dar feedback.
- ▶ Reconocer y legitimar modelos mentales propios y ajenos. PNL y sistemas representacionales. Escucha como llave de la comunicación efectiva.
- ▶ Tipos de escucha.

Módulo 2**APRENDER A APRENDER**

- ▶ Conocer mis actitudes frente a la innovación y el cambio.
- ▶ Zona de comodidad y de aprendizaje. Aprendizaje de primer y segundo orden. Aprendizaje transformacional.
- ▶ Neuroplasticidad y aprendizaje continuo.
- ▶ Aprender a ver posibilidades y a tomar oportunidades que conecten con la prosperidad personal y profesional. Proceso de responsabilización.

Módulo 3**EL ARTE DE NEGOCIAR**

- ▶ Reconocer el estilo como negociador para potenciar acuerdos exitosos.
- ▶ Relación con el conflicto. Intereses propios y ajenos: equilibrio deseado. Resultados y relaciones. Autoconfianza, autoestima y autorespeto.
- ▶ Construir relaciones de confianza como base para llevar los proyectos a la acción.

Módulo 4**GESTION DE LOS ESTADOS DE ANIMO**

- ▶ Desarrollar habilidades emocionales que permitan mayor bienestar y construir escenarios con otros.
- ▶ Emociones y estados de ánimo. Estados de ánimo productivos e improductivos. Predisposición a la acción.
- ▶ Gestión y liderazgo emocional de equipos. El líder resonante.
- ▶ Estilos de liderazgo situacional.