



Capacidad De Aceptación De Críticas Constructivas

Sku: 3913EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Profundizar en el concepto de asertividad y en el estilo asertivo. Analizar la asertividad en el ámbito laboral. Conocer los aspectos que actúan en una negociación, como el uso del espacio y el mobiliario. Estudiar los factores determinantes para ser un hábil negociador. Diferenciar las fuentes de poder de una negociación. Saber los tipos de tácticas de negociación. Relacionar la asertividad con la autoestima. Aprender a aceptar una crítica positivamente.

CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN 1.1. EL ESTILO ASERTIVO 1.2. EL ESTILO ASERTIVO DE LA COMUNICACIÓN 1.3. CONCEPTO DE ASERTIVIDAD 2. LA ASERTIVIDAD Y LA AUTOESTIMA EN EL ÁMBITO LABORAL 2.1. LA ASERTIVIDAD EN EL ENTORNO LABORAL 2.2. ASPECTOS QUE ACTÚAN EN LA NEGOCIACIÓN 2.3. EL ENTORNO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN 2.3.1. EL USO DEL ESPACIO 2.3.2. LA DISPOSICIÓN DE LOS OBJETOS Y LOS MUEBLES 2.4. FACTORES DETERMINANTES PARA UN HÁBIL NEGOCIADOR 2.5. LAS FUENTES DE PODER EN UNA NEGOCIACIÓN 2.6. TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN 2.7. LA ASERTIVIDAD Y LA AUTOESTIMA 2.7.1. PROBLEMAS DE NO-ASERTIVIDAD 2.7.2. TÉCNICAS DE ASERTIVIDAD PARA SITUACIONES COMPLICADAS 3. CÓMO ACEPTAR UNA CRÍTICA POSITIVAMENTE