



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master en Coaching Sanitario



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



**Educa
Business**
Formación
Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Coaching Sanitario



DURACIÓN:
600 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
1.495 €

Incluye materiales didácticos, titulación
y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Objetivos

- Conocer la importancia del coaching sanitario.
- Conocer los aspectos fundamentales del proceso de coaching.
- Desarrollar las habilidades de comunicación en el ámbito de la salud.
- Indicar el papel del coach y la figura del coachee.
- Identificar los aspectos generales de proceso de coaching.
- Aprender la técnica del modelado para conseguir mejores habilidades y capacidades.
- Desarrollar y aplicar la inteligencia emocional como herramienta fundamental para la superación personal y superación y desarrollo profesional.
- Desarrollar y aplicar las habilidades directivas como herramientas para la superación y el desarrollo profesional.
- Identificar los objetivos y valores de la dirección de personas para un directivo-coach.

A quién va dirigido

Este Master en Coaching Sanitario está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además Este Master en Coaching Sanitario se dirige a Especialistas en Coaching que quieran adquirir conocimientos en todo lo relativo al coaching sanitario. Además, este Master en Coaching Sanitario está dirigido a todas aquellas personas que sientan curiosidad sobre el coaching sanitario y deseen ampliar sus conocimientos.

Para qué te prepara

Este Master en Coaching Sanitario le prepara para conseguir una titulación profesional. Este Master en Coaching Sanitario le prepara para conocer a fondo los conceptos de coaching, adquiriendo las técnicas oportunas para emplear estos procesos a nivel personal y profesional dentro del ámbito sanitario, además le prepara para incorporar valores como la motivación, la autoestima, ganar confianza y facilitar herramientas que mejoren los procesos de cambio de comportamiento y hábitos en el ámbito de la salud son necesarios para construir una relación saludable médico-paciente-familiares-compañeros.

Salidas Laborales

Desarrolla su actividad profesional tanto por cuenta propia como integrado en empresas, públicas o privadas, dedicadas a la sanidad.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que hay
disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. COACHING SANITARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

1. Concepto de coaching
 - 1.- Corrientes del coaching
 - 2.- Influencias del coaching
2. Origen del coaching
3. El coaching sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHING EN EL ÁMBITO SANITARIO

1. Importancia del coaching sanitario
2. Principios y valores del coaching
3. Conocimientos y habilidades del coaching sanitario
4. Ventajas e inconvenientes de la aplicación del coaching en el ámbito sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING SANITARIO

1. Conceptos y aspectos fundamentales
2. Elementos de éxito
3. Motivación
4. Autoconfianza
5. Responsabilidad y compromiso
6. Creatividad
7. Acción

8. Duelo y cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PAPEL DEL COACH Y LA FIGURA DEL COACHEE

1. El papel del coach

1.- Herramientas del coach

2. La figura del coachee

1.- Personalidad del coachee

2.- Aspectos cognitivos

3.- Aspectos sociales

4.- Autoconciencia del coachee

5.- Capacidad de recibir coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DEL COACHING SANITARIO

1. Proceso de coaching

1.- Motivación en el proceso

2.- Riesgos relacionados con el proceso de coaching

2. Aportaciones del proceso de coaching al ámbito sanitario

1.- Profesionales de la sanidad

2.- Pacientes

3.- Institución Sanitaria

3. Fases del proceso de coaching

1.- Primera fase

2.- Segunda fase

3.- Tercera fase

4.- Cuarta fase

4. Técnicas del proceso de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE COACHING SANITARIO

1. Habilidades relacionadas con el proceso

2. Habilidad comunicativa

1.- El diálogo

2.- Las actitudes para el diálogo entre el profesional sanitario y el paciente

3. Escucha

1.- La escucha activa

4. Empatía

5. Asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE LAS EMOCIONES Y LAS CREENCIAS

1. Las emociones

2. Emociones limitantes

3. Emociones y coaching

- 1.- Cualidades para establecer un buen feedback emocional
- 4.Las creencias
- 5.Creencias limitantes
- 6.Coaching y creencias autolimitadoras
 - 1.- Sesiones de coaching
- 7.Soluciones para abordar las creencias limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PROCESO DE CAMBIO

- 1.Coaching y cambio
- 2.El proceso de cambio
 - 1.- Deseo de avanzar
 - 2.- Aprendizaje como una herramienta poderosa de cambio
- 3.El coach como agente de cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 9. RESISTENCIA AL CAMBIO

- 1.Concepto de resistencia
- 2.La resistencia del coachee
- 3.Manifestaciones de la resistencia del coachee
- 4.Cómo evitar la resistencia al cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LAS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN EN EL ÁMBITO SANITARIO

- 1.Fundamentos de la comunicación
 - 1.- Niveles de la comunicación
- 2.Habilidades de comunicación en el ámbito sanitario
 - 1.- Características de este tipo de comunicación
- 3.La comunicación no verbal
 - 1.- Componentes de la comunicación no verbal
- 4.Barreras de la comunicación

PARTE 2. EXPERTO EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA PARA LA SUPERACIÓN PERSONAL Y PROFESIONAL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

- 1.¿Qué es la Programación Neurolingüística?
- 2.Breve recorrido histórico
- 3.Objetivos de la PNL

4. ¿Cómo funciona la PNL? Principios

5. Marcos de la PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

1. Programación

2. Neuro

3. Filtros

4. Lingüística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar

2. Calibraje

3. Proceso de cambio y aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

1. Introducción

2. Metamodelo del lenguaje

3. Violaciones del metalenguaje

4. Los metaprogramas en PNL

5. Tipos de metaprogramas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción

2. PNL en las aulas

3. PNL en la salud

4. PNL y coaching. PNL y RRHH

5. PNL y negocios

MÓDULO 2. RECURSOS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía

2. Rapport

3. Inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

1. Introducción

2. El lenguaje verbal

3. Comunicación

4. Técnicas de intervención verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LENGUAJE NO VERBAL

1. Introducción

2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal

3. Entablar relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La escucha activa
4. Beneficios y obstáculos de la escucha activa
5. Proceso de escucha activa
6. Cómo mejorar la escucha activa

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES

1. Introducción
2. Valores
3. Las creencias
4. Metáforas
5. Asertividad

MÓDULO 3. ESTRATEGIAS EN PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (I)

1. Introducción
2. El proceso POPS
3. Procesos de obtención de estrategias: desembalaje
4. Uso de estrategias
5. Acceso a la estrategia: anclaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)

1. Diseño de estrategias
2. Modificación de estrategias
3. Negociación estratégica
4. Planificación y meta

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

1. Establecimiento de metas
2. Motivación
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
4. Gestión del tiempo

MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN

1. Gerencia del siglo XXI
2. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
3. Estrategias en la organización

4.Elementos clave de la organización con PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 15. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CON PNL

- 1.Introducción general a la comunicación empresarial
- 2.Canales de comunicación
- 3.Optimizar la comunicación
- 4.Ventajas de la comunicación neurolingüística
- 5.Comunicación exitosa

UNIDAD DIDÁCTICA 16. COACHING CON PNL

- 1.Introducción al coaching
- 2.Objetivos, metas y valores: coaching y empresa
- 3.Habilidades, prácticas y procesos en coaching
- 4.El directivo como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES

- 1.Niveles lógicos de cambio
- 2.Características personales
- 3.Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
- 4.Liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 1.Introducción a la Inteligencia Emocional
- 2.Importancia de la IE para los directivos
- 3.Componentes y competencias de la inteligencia emocional
- 4.Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 19. RR.HH. Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I

- 1.Recursos humanos
- 2.Proceso de selección
- 3.Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades

UNIDAD DIDÁCTICA 20. RR.HH. Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS II

- 1.Motivación y esfuerzo del equipo
- 2.Gestión del estrés
- 3.Gestión de la creatividad
- 4.Gestión de valores

UNIDAD DIDÁCTICA 21. VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON PNL

- 1.PNL y ventas
- 2.Aumentar las ventas
- 3.Diseño del proceso de venta
- 4.La PNL aplicada a la negociación
- 5.Técnicas de ventas y objetivos

PARTE 3. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO FACTOR CLAVE PARA LA SUPERACIÓN PERSONAL

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA

1. Conceptos básicos relacionados con la inteligencia
2. Teorías de Inteligencia
3. Tipos de inteligencia
4. Evaluación de la inteligencia
5. Situación actual

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EMOCIÓN

1. Introducción
2. Sustratos biológicos de la emoción
3. Clasificación emocional
4. Gestión de las emociones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción
2. Componentes
3. Habilidades de Inteligencia Emocional
4. Relevancia e implicaciones de la Inteligencia Emocional

MÓDULO II. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y ÉXITO PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PERSONALIDAD, AUTOCONOCIMIENTO E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción
2. Conocerse a sí mismo
3. Honestidad emocional
4. Energía emocional
5. Retroinformación emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES RELACIONADAS CON LA INTELIGENCIA EMOCIONAL (I)

1. Asertividad y empatía
2. Autoestima
3. Habilidades de comunicación: el lenguaje emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES RELACIONADAS CON LA INTELIGENCIA EMOCIONAL (II)

1. Control del estrés y la ansiedad
2. Negociación y resolución de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS PARA AUMENTAR LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Pensamientos positivos
2. Imaginación/visualización
3. Autocontrol
4. Reestructuración cognitiva
5. Resolución de problemas

PARTE 4. DESARROLLAR Y APLICAR LA INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO HERRAMIENTA FUNDAMENTAL PARA LA SUPERACIÓN Y EL DESARROLLO PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y VIDA LABORAL (I)

1. Introducción
2. Experiencia laboral y calidad de vida
3. Aplicación de la IE a la vida laboral
4. IE y éxito laboral
5. Establecer objetivos adecuados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y VIDA LABORAL (II)

1. Adquisición de habilidades: aprendizaje
2. Competitividad
3. El puesto de trabajo
4. Cultura laboral
5. Burnout laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción. ¿Qué es la Programación Neurolingüística?
2. Niveles de trabajo
3. Planificación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Las organizaciones vistas desde el punto de vista de la IE
2. Ventajas del uso de la IE en la empresa
3. RR.HH. con IE
4. Gestión del tiempo
5. Gestión de equipos de trabajo
6. Gestión de reuniones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES DIRECTIVAS

- 1.Introducción: el ambiente laboral
- 2.Comunicación
- 3.Creatividad
- 4.Motivación
- 5.Aprender a delegar
- 6.Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIDERAZGO

- 1.Introducción
- 2.Liderazgo e Inteligencia Emocional
- 3.Formación de líderes eficaces
- 4.Gestión de uno mismo y de otros y orientación hacia el logro
- 5.Influencia
- 6.Empowerment

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS EQUIPOS DE TRABAJO EN LAS ORGANIZACIONES ACTUALES

- 1.La Importancia de los equipos en las organizaciones actuales
- 2.Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
- 3.Composición de equipos, recursos y tareas
- 4.Los procesos en los equipos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTELIGENCIA EMOCIONA EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO

- 1.La Inteligencia Emocional en los equipos de trabajo
- 2.Programas de Desarrollo de Inteligencia Emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

- 1.Programa de entrenamiento
- 2.Técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ESTRÉS, LA ANSIEDAD Y LAS HABILIDADES SOCIALES

- 1.Introducción. Antecedentes históricos del estrés
- 2.Conceptos Básicos
- 3.Desencadenantes y causas del estrés
- 4.Tipos de estrés
- 5.Síntomas del estrés
- 6.Consecuencias del estrés

PARTE 5. DESARROLLAR Y APLICAR LAS HABILIDADES DIRECTIVAS COMO HERRAMIENTAS PARA LA SUPERACIÓN Y EL DESARROLLO

PROFESIONAL

MÓDULO 1. LA FIGURA DEL DIRECTOR EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DIRECTIVO

- 1.El proceso directivo
- 2.Liderazgo
- 3.Motivación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS FUNCIONES DE LA DIRECCIÓN

- 1.Introducción
- 2.El contenido de los procesos de dirección
- 3.La dimensión estratégica de la dirección
- 4.Dimensión ejecutiva de la dirección
- 5.El desarrollo de la autoridad

MÓDULO 2. LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO DIRECTIVO EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN

- 1.Concepto de negociación
- 2.Estilos de negociación
- 3.Los caminos de la negociación
- 4.Fases de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- 1.Estrategias de negociación
- 2.Tácticas de negociación
- 3.Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA FIGURA DEL SUJETO NEGOCIADOR

- 1.La personalidad del negociador
- 2.Habilidades del negociador
- 3.Características del sujeto negociador
- 4.Clases de negociadores
- 5.La psicología en la negociación

MÓDULO 3. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PREVENIR, AFRONTAR Y RESOLVER EL CONFLICTO

- 1.Estrategias para prevenir el conflicto

- 2.La gestión de conflictos: principios básicos
- 3.Estrategias para resolver conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESTRÉS LABORAL. CONSECUENCIAS Y MANEJO

- 1.Definición de estrés
- 2.Factores condicionantes de estrés: la cuerda floja
- 3.Síntomas de estrés
- 4.Consecuencias del estrés a corto y a largo plazo
- 5.Características individuales del Estrés
- 6.Consecuencias del estrés sobre la salud
- 7.Efectos del estrés
- 8.Estrés en el puesto de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MOTIVACIÓN LABORAL

- 1.La motivación en el entorno laboral
- 2.Teorías sobre la motivación laboral
- 3.El líder motivador
- 4.La satisfacción laboral

MÓDULO 4. LA COMUNICACIÓN Y SU IMPORTANCIA EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA COMUNICACIÓN

- 1.El proceso de comunicación
- 2.Tipos de comunicación
- 3.Barreras de la comunicación
- 4.La comunicación efectiva
- 5.Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

- 1.Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
- 2.Tratamiento y flujo de la información en la empresa
- 3.La comunicación interna de la empresa
- 4.La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
- 5.La comunicación externa de la empresa
- 6.La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
- 7.Herramientas de comunicación interna y externa

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMUNICACIÓN NO VERBAL

- 1.El lenguaje no verbal
- 2.Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
- 3.Entablar relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 12. RELACIONES INTERPERSONALES

- 1.La comunicación interpersonal
- 2.Filtros y Barreras de la Comunicación
- 3.El conflicto interpersonal
- 4.Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
- 5.Obstáculos que se pueden presentar
- 6.Técnicas para mejorar esta habilidad Social