

Comunicação assertiva com PNL

75 € (Sócios: 37.5 €)

OBS : Desempregados têm desconto igual a sócios SITESE (ver Regime Inscrição em ações de aperfeiçoamento profissional)

Formação online.

Data: 15-04-2023 - 29-04-2023

Competências

- Autogestão (Desenvolver as competências pessoais de autogestão)
- Comunicação (Desenvolver as competências comunicacionais)
- Improve yourself

Finalidade do Curso

Desenvolver as competências de excelência interpessoal que permitem influenciar os interlocutores de modo a serem mais eficazes no processo de comunicação e assim ajudarem as suas equipas e organizações a atingir os objetivos.

A quem se destina o curso

Todas as pessoas que, independentemente da sua profissão, habilitação académica ou ocupação atual queiram melhorar a sua comunicação, aliada com a PNL. Possuir no mínimo o 9º ano.

Programa

- 1 Comunicação assertiva com PNL
 - 1.1 A PNL a Comunicação Assertiva
 - 1.1.1 Os pressupostos da PNL e o Modelo de Comunicação da PNL
 - 1.1.2 As representações do mundo e os mapas de referência: a forma como recebemos, organizamos e transmitimos informação
 - 1.1.3 Filtros mentais: generalizações, omissões e distorções
 - 1.1.4 Autodiagnóstico do seu sistema de representação
 - 1.1.5 Sincronizar a sua comunicação verbal e não verbal através da utilização da PNL
 - 1.2 Técnicas de PNL aplicáveis à Comunicação Assertiva
 - 1.2.1 Técnica das Posições Percetuais
 - 1.2.2 A Importância do Rapport na comunicação assertiva
 - 1.2.3 Âncoras
 - 1.2.4 Compreender os registos sensoriais preferenciais: visual, auditivo e cinestésico e comunicar no mesmo nível de registo
 - 1.3 Identificar o seu perfil assertivo nas relações profissionais e extraprofissionais
 - 1.3.1 Conhecer o seu modo habitual de relacionamento interpessoal
 - 1.3.2 Caracterizar as atitudes de passividade, agressividade e manipulação e o seu impacto no relacionamento interpessoal
 - 1.3.3 Características de um comunicador assertivo
 - 1.3.4 Identificar as situações em que para si a assertividade é necessária

- 1.4 Saber comunicar com os diferentes interlocutores utilizando Técnicas da PNL
 - 1.4.1 Neutralizar os pensamentos negativos ou bloqueadores: utilizar uma linguagem positiva
 - 1.4.2 Desenvolver a autoconfiança e o autodomínio
 - 1.4.3 Selecionar os comportamentos que lhe permitem: Agir face à passividade; Desativar a agressividade verbal e não verbal; Identificar e desarmar a manipulação
 - 1.5 A utilização das principais técnicas da atitude assertiva
 - 1.5.1 Compreender, utilizando a escuta empática
 - 1.5.2 Saber dizer “não” com assertividade, preservando a relação
 - 1.5.3 Dar e receber feedback positivo e negativo
 - 1.5.4 Formular críticas construtivas: o método “DESC” de Bower para lidar com situações difíceis
 - 1.6 Criar compromissos realistas em caso de desacordo
 - 1.6.1 Estabelecer relacionamentos baseados na clareza e na transparência
 - 1.6.2 Estimular a colaboração interpessoal e a cooperação nas equipas
 - 1.6.3 Adotar comportamentos Win-Win
-

Saiba mais em www.citeforma.pt