



WEST LEMORANN
THE PROCESS DOCTORS

SEMINARIO

EL ARTE DE COMUNICAR
PARA INFLUIR EN LOS DEMÁS



No importa a qué te dediques, *tu éxito* vendrá determinado:

- En un 5%, por tus estudios.
- En un 15%, por tu experiencia.
- **En un 80%, por tu habilidad para comunicar.**

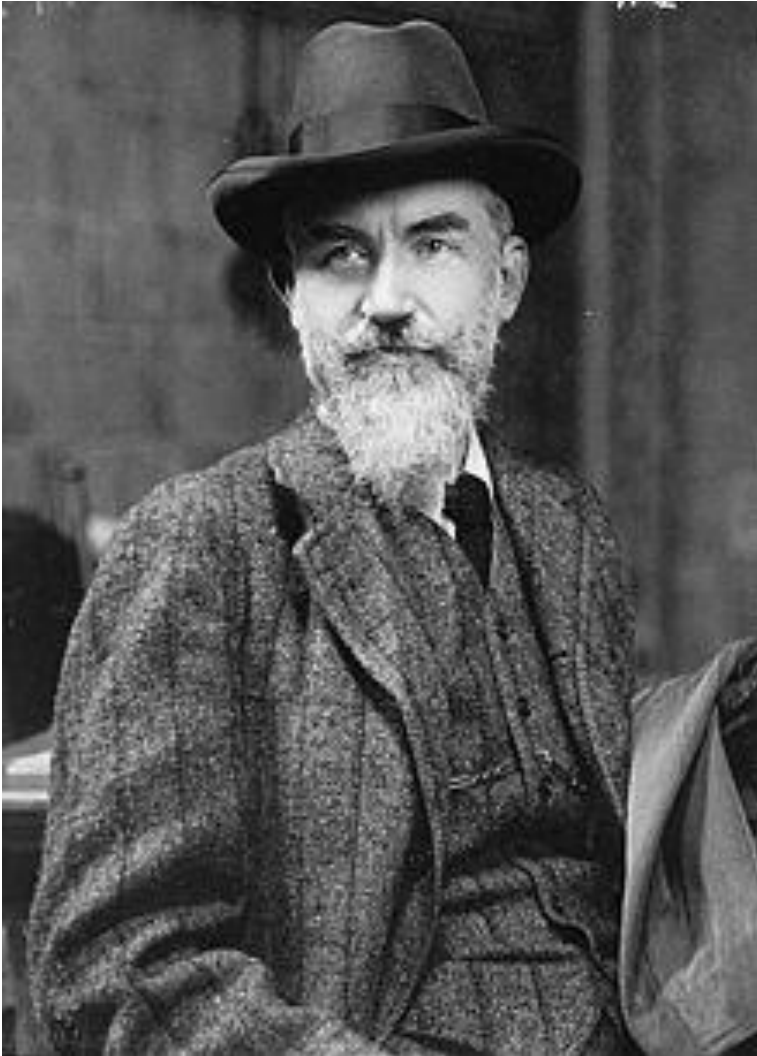


La comunicación nunca es un fin en sí misma

¿Para qué comunicamos?

- Formar
- Informar (o *desinformar*)
- Entretener
- **Determinar comportamientos**





“El mayor problema en la comunicación es la ilusión de que se ha logrado.”

-- George Bernard Shaw



TE CONVIENE ESTE SEMINARIO, SI...

- Diriges, gestionas o supervisas una empresa, un proyecto o un servicio, y aprecias la oportunidad de *mejorar el trato con tu equipo* para obtener mejores resultados.
- Si estás en *contacto directo frecuente* con clientes o proveedores.
- Si, incluso sin querer, *generas conflictos con facilidad* por la forma que tienes de expresarte, ya sea en tu entorno personal o profesional.
- Si en determinadas situaciones encuentras dificultades para *exponer tus ideas* con la claridad que precisas.
- Si sientes que *debes hacer algo* para que te tengan en cuenta sin necesidad de elevar el tono.



¿QUÉ VEREMOS DURANTE EL SEMINARIO?

- ¿Para qué comunicamos? ¿Qué queremos?
- El proceso de comunicación. Dificultades.
- Comunicar para influir y cambiar comportamientos.
- Autoevaluación del estilo comunicativo predominante.
- Empatía.
- Asertividad.
- Escucha activa.
- Comunicación no verbal.
- Preparación / interpretación de un mensaje.
- *Feedback* no violento.
- Sesgos.
- El riesgo de *etiquetar* a las personas.



¿Y CÓMO LO HAREMOS?

- Complimentando un test que te permitirá evaluar tu estilo comunicativo habitual, e identificar en qué situaciones te resultaría más efectivo cambiarlo... de forma *consciente*.
- Realizando *continuas dinámicas* individuales y de grupo, muy prácticas y divertidas.
- Interactuando con personas que también desean mejorar, en un entorno seguro y plagado de *buen humor*.
- Practicando técnicas y herramientas probadas que te ayudarán a **generar influencia**.



SHORT BIO JAIME IZQUIERDO

Jaime Izquierdo (Madrid, 1963) atesora más de 30 años de experiencia profesional como director de proyectos, consultor de mejora de procesos y formador en habilidades de comunicación en organizaciones de diversos sectores y tamaños, incluyendo varias del IBEX35.

Es fundador del Modelo Competencias 2.0 de presencia en redes sociales, coautor del libro Human Resources Management in the Digital Economy (IGI Global, 2011), y redactor de la asignatura Introducción a la Agilidad Organizacional del Máster “Emprendimiento en Negocios de Base Tecnológica” de la UNIR.

Ha preparado a cerca de 400 profesionales de empresas a obtener su certificación PMP. En su labor docente es miembro del claustro del curso “Especialista Universitari en Direcció de Projectes” de la UIB (asignatura de Gestión de las Comunicaciones del Proyecto) y del Máster en Dirección de Proyectos de LaSalle IGS (asignatura de Metodología).

Sus años de ejercicio profesional le han permitido apreciar el valor de la comunicación para garantizar el éxito de proyectos y procesos. Como resultado de esta reflexión, el seminario El Arte de Comunicar para influir en los demás está diseñado para desarrollar las habilidades de comunicación e influencia de las personas y mejorar -drásticamente- la calidad de la comunicación en la empresa.



Reseñas recibidas “El Arte de Comunicar”

MSH - Directora General, sector Salud

Yo no sé vosotros... pero todavía estoy procesando todo lo aprendido (no quiero que se me olvide nada 😊), siendo consciente de muchos detalles de la comunicación, y estoy practicando la escucha activa. Pero esta mañana... os echaba de menos a todos 😊.

AM - Propietaria, sector Inmobiliario

10 puntos por transmitirnos los conocimientos de una forma tan amena y divertida. Gracias por crear ese espacio que nos ha permitido aunar más y mejor a nuestro equipo, por transmitirnos conocimientos y por hacer de estos dos días UN REGALO. Sé que este curso marca un antes y un después en nuestras vidas, tanto a nivel profesional como a nivel particular.

MLL - Responsable de almacén, sector Construcción

Esta mañana, con todo lo que tenía en mi mesa, pensaba: "¡Qué bien estaba yo en el curso 😊!" Muchas gracias Jaime por todo lo que nos has enseñado (que hoy lo puse en práctica con un cliente y un proveedor, me los llevé a mi territorio y me sentí tan bien 😊).

QB - Formador y Comercial, sector Inmobiliario

El juego me impactó y me hizo ver la otra cara de la moneda y entender muchas cosas, fue un baño/bofetada de humildad, en diez minutos, sin precedentes.

MS - Comercial, sector Alimentación

Me llevo: trabajar el feedback no violento y el objetivo de la conversación; de la escucha activa paso. Es broma jaja eso también! Los ejercicios y la formación me servirán para mi vida laboral y este finde ya lo puse en práctica en mi vida personal.



¿Más información?
info@westlemorann.com

WEST LEMORANN SL

