

Liderazgo Personalizado Argumentación y Comunicación

El compromiso del líder está en su visión del proyecto y en la comunicación de los valores que lo hacen posible.

La argumentación surge con la necesidad de persuadir y convencer, como forma atenuada pero eficaz y siempre cambiante de ejercer el poder.

Aprender a argumentar es aprender a diagnosticar para llegar a acuerdos, tomar decisiones contrastadas y competir persuadiendo y convenciendo de los objetivos y valores propuestos.

La comunicación, vehículo de la argumentación, va acompañada de un conjunto de fenómenos gestuales que influyen de manera decisiva en la percepción del discurso y cuyo control es de la mayor importancia.

Por último, para convencer es necesario aprender a escuchar de manera operativa.

Servicios de formación, entrenamiento y asesoría profesional e independiente en materia de Comunicación y Organización Inteligente

Con una experiencia de 10 años en el sector de la formación y la consultoría, Argumenta Consulting es la firma de servicios profesionales especializada en Comunicación y Organización Inteligente en España.

METODOLOGÍA

El método Argumenta escenifica situaciones, dialoga sobre la teoría, resuelve casos prácticos y sobre todo, opera sobre la realidad. Los expertos observan su forma de comunicar, expresarse y argumentar y analizan sus puntos fuertes y áreas de mejora.

EXPERTOS

CONCHA CALONJE es fundadora de Argumenta Consulting y autora del libro “El poder de la comunicación inteligente”

MARÍA RUÍZ es productora y directora de teatro y profesora de actores y directores.

En caso necesario puede haber un tercer experto en la materia que se esté tratando en el programa.

DURACIÓN

24 horas en 6 sesiones de 4/8 horas adaptadas a la agenda del líder. El entrenamiento se puede realizar en 20 horas durante el fin de semana.

PRECIO

LUGAR

Sede Argumenta Consulting en Madrid u otro emplazamiento a convenir.

SEGUIMIENTO

Estos cursos pueden ir acompañados de un seguimiento de 6 horas cada trimestre durante un año.

■ TALLER 1

Saber teórico de la visión de los proyectos, práctico de los valores y operativo para la gestión del cambio.

■ TALLER 2

Escuchar de manera operativa percibiendo tanto las valoraciones del otro como detectando sus emociones e intereses.

■ TALLER 3

Habilidades y estrategia de la comunicación. Mensaje, diálogo y debate.

■ TALLER 4

La técnica de la argumentación y la refutación para convencer y vencer al contrario.

■ TALLER 5

Expresión gestual del discurso. El arte de los recursos expresivos y los signos de comunicación.