



Curso de asertividad - un día

Desarrolla tu confianza en tu capacidad para manejar a otros y sentirte mejor contigo mismo

Participantes: 8 personas

Formadores: 2 facilitadores

El original "**demasiado bueno para tu propio bien**" - Curso de Asertividad

Se centra en la elección y la comprensión de que tiene más opciones de las que cree.

Es un curso práctico que le ayudará a sentirse más seguro de su capacidad para tratar con personas agresivas.

Miramos cómo puede hacer cambios fáciles en su comportamiento para que ya no se sienta presionado a hacer cosas que preferiría no hacer.

La idea es sentirse mejor al decir "**no**" sin tener que cambiar quién eres.

Objetivos del Curso

- Tratar con los sentimientos
- Establecer límites
- Dando mensajes claros
- Conversaciones de cierre
- Mayor confianza
- Herramientas que puede utilizar
- Personas difíciles y situaciones
- El arte de decir no
- Moviendo las cosas hacia adelante
- Gestionando conflicto



Contenido del curso

- ◆ Adaptamos todos nuestros cursos para reflejar las necesidades de los delegados en el día.
- ◆ Incluiremos muchos de los ejercicios que se enumeran a continuación, y cualquier material adicional que los capacitadores consideren relevante.

Sentimientos fuertes

- ◆ Todos tenemos sentimientos fuertes cuando tenemos que hacer algo que nos resulta particularmente difícil.
- ◆ *Por ejemplo, ¿qué sucede cuando te encuentras en una situación incómoda o de confrontación?*
- ◆ A continuación, nos fijamos en los comportamientos arraigados asociados con esos sentimientos.

Mensajes aprendidos

- ◆ Una oportunidad de explorar los mensajes que escucharon las personas que han crecido y que han reforzado su comportamiento no asertivo.
 - *"Si no puedes decir nada agradable, no digas nada en absoluto".*

Establecer límites

- ◆ Veremos cómo establecer límites efectivos para el espacio personal.
- ◆ Entonces tendremos una oportunidad para establecer límites internos
- ◆ Aquí es donde se encuentra discutiendo algo con alguien de quien realmente preferiría no hablar.

Otras demandas

- ◆ Ser capaz de establecer límites internos claros es particularmente útil para las personas que tienen dificultades para decir "No".
- ◆ También es muy útil para las personas que no pueden establecer prioridades debido a las demandas de otras personas.

Estado

- ◆ No siempre es necesario ser asertivo para transmitir su mensaje.
- ◆ Aprenderás cómo aumentar o disminuir tu estado en diferentes situaciones para cambiar el resultado.
- ◆ Un cambio de comportamiento puede ser una forma fácil y poco segura de no involucrarse en las agendas de otras personas.



Idioma

- ◆ El lenguaje es una de las herramientas más poderosas que tenemos.
- ◆ Sin embargo, puede transmitir mensajes abiertos o encubiertos o incluso mensajes que ni siquiera pretendíamos.
- ◆ Miramos aquí las frases, palabras, clichés y axiomas que las personas usan para disculparse, justificarse y defenderse.
- ◆ Luego practicamos decir lo que quiere decir y llegar al punto.

Modelo de comportamiento

- ◆ Este poderoso modelo visual explica el comportamiento asertivo.
- ◆ Y el comportamiento complaciente, no asertivo que le sucede a las personas bajo estrés.

El arte de decir “No”

- ◆ Usando situaciones ya identificadas, veremos algunos de sus problemas más difíciles.
- ◆ Jugaremos con su gente difícil para ver qué nuevas opciones podría tomar para crear diferentes resultados.

Plan de apoyo

- ◆ Cada persona identificará:
 - Lo que están sacando del curso.
 - Lo que ellos saben que van a usar.
 - Donde practicarán
- ◆ Repartiremos dos documentos para respaldar el curso.
- ◆ Obtendrá copias de los repartos pertinentes para recordarle el trabajo del curso.

Apoyo continuo

- ◆ Dos semanas después del curso, uno de sus capacitadores lo llamará para ver cómo le va.
- ◆ Tendrá acceso por correo electrónico y por teléfono a ambos capacitadores.
- ◆ También tendrás acceso a una página web del curso que contiene:
 - Folletos utilizados durante el curso.
 - Nuevo material de apoyo.



- Documentos PDF
- Lectura recomendada
- Enlaces a nuestros videos favoritos.

Si cree que usted o un colega puede beneficiarse de nuestro programa llámenos al **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a **hola@nanagonzalez.com**