



Los días 24 y 25 de octubre en Barcelona y 30 de noviembre y 1 de diciembre en Madrid se llevará a cabo el Seminario de Habilidades Directivas para Técnicos - Impacto Personal organizado por iir

La metodología de trabajo durante el curso será activa y participativa facilitando de esta forma el dinamismo y el proceso de aprendizaje de los asistentes. Los ejercicios individuales y grupales así como la resolución práctica de situaciones reales favorecen:

- La asimilación de las teorías manejadas a lo largo del seminario
- La transferencia de conocimientos entre los integrantes del seminario
- El análisis, la reflexión y puesta en práctica de los contenidos
- El desarrollo de las competencias personales para conseguir su aplicación inmediata

Antes de comenzar el Seminario el instructor preguntará a los asistentes sus objetivos y expectativas sobre el mismo.

Además, el instructor utilizará las experiencias de anteriores alumnos a Seminarios de Habilidades Directivas para Técnicos que le servirán de base y punto de partida para sus explicaciones, dinámicas y ejercicios.

Además estas experiencias te ayudarán a trabajar tus áreas de mejora y elaborar tu Plan de Acción y Desarrollo Personal en este área competencial.

Entre los objetivos se encuentra:

- Identificar los principios y elementos necesarios para diseñar con éxito tu Plan de Desarrollo Personal y Profesional de Impacto Personal
- Mejorar tus habilidades de comunicación para conseguir el consenso (siempre cumpliendo con los objetivos marcados) en situaciones de desacuerdo colectivo
- Potenciar tus dotes de comunicación, persuasión e impacto personal en las relaciones con personas difíciles para establecer acuerdos satisfactorios

- Practicar Técnicas de Presentación de Impacto para establecer las mejores estrategias comunicacionales y conseguir que tu mensaje llegue con claridad a los que te escuchan
- Reforzar y desarrollar tu capacidad negociadora para resolver con éxito posibles conflictos y conseguir acuerdos duraderos entre la gente de tu equipo
- Conseguir cerrar la negociación bajo la filosofía de Negociación Constructiva

Para más información visite [www.iirspain.com](http://www.iirspain.com)