

# CONTENIDO

## MÓDULO 1. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN

### 1. LA NEGOCIACIÓN

## MODULO 2. PREPARACIÓN Y DIRECCIÓN DE REUNIONES

1. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS
2. DEFINICIÓN DE CONTENIDOS
3. ELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES
4. DEFINICIÓN DE LA METODOLOGÍA
5. DEFINICIÓN DEL MARCO DE ACCIÓN
6. ELABORACIÓN DE LA CONVOCATORIA
7. REGLAS DE ORO PARA DIRIGIR REUNIONES

## MODULO 3. DINÁMICAS DE GRUPOS

1. DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS Y TEORÍAS SOBRE LOS GRUPOS SOCIALES
2. CLASIFICACIONES DE LOS GRUPOS SOCIALES
3. LOS PAPELES EN EL GRUPO: EL LÍDER Y LOS ROLES
4. LA COMUNICACIÓN EN EL GRUPO
5. LAS TÉCNICAS PARA DINAMIZAR GRUPOS

Familia:  
**Gestión de Recursos Humanos**

# Técnicas de Negociación y Dinámicas de Grupo

A través de la realización del presente curso se pretende concienciar de la importancia de las relaciones interpersonales y de interacción en el ámbito laboral. Por ello, mediante su realización, usted aprenderá las técnicas y estilos de negociación y comunicación adecuados a cada situación; adquirirá y desarrollará las diversas técnicas de trabajo en equipo y su aplicación en las diferentes actividades laborales; aprenderá los principios básicos del funcionamiento de los grupos y las diversas estrategias para coordinarlos y dirigirlos.

- ✓ **Duración del curso:** 60 Horas. Pudiendo ser ampliadas con mayor número de ejercicios y prácticas.
- ✓ **Características Técnicas:** 150 Escenas con diseño gráfico, videos de animación, textos locutados por profesionales de radio y Tv, posibilidad de impresión en 4 formatos diferentes(textos y diseños gráficos)
- ✓ **Ejercicios totales del curso:** 205 Ejercicios Interactivos de auto-evaluación
- ✓ **Certificación:** Este curso se corresponde con la Unidad Formativa 1 (MF0237\_3) del certificado de profesionalidad (ADGD0208) Gestión Integrada de Recursos Humanos.