

L13 _ Desarrollo de la asertividad para una relación eficaz



Mentora: Maruxa Solís

En numerosas ocasiones nos cuesta encontrar el momento adecuado y sobre todo la forma de decir lo que pensamos y expresar lo que sentimos de un modo correcto y efectivo.

Cuando afirmamos que la asertividad es la clave de las relaciones efectivas, estamos refiriéndonos a la habilidad de expresar nuestras opiniones e intereses, de tal manera que no dañemos las relaciones que tenemos con nuestros jefes, iguales, subordinados y clientes. La falta de asertividad es una de las principales fuentes de frustración y el origen de importantes dificultades de comunicación dentro de las organizaciones.

Con este programa de Mentoring conseguirás ganar confianza y seguridad para comunicarte de manera efectiva con cualquier interlocutor de la empresa. Cambiarás tus reacciones agresivas o pasivas e incorporarás a tu comunicación un estilo más asertivo.

Aplicarás técnicas y estrategias que te permitirán afrontar algunas situaciones difíciles: formular y aceptar una crítica, solicitar y rechazar una petición. Protegerás tus objetivos e intereses aprendiendo a practicar el “NO” amablemente.

A lo largo de las diferentes sesiones del programa trabajaremos principalmente tres módulos

- MODULO 1 LA MANERA DE COMPORTARNOS
- MODULO 2 ESTRATEGIAS PARA AFRONTAR SITUACIONES DIFÍCILES
- MODULO 3 TÉCNICAS DE ASERCIÓN VERBAL

Logística

El programa se desarrollará en español en horario de tarde.
Pueden participar tanto hombres como mujeres.

Mentora: Maruxa Solís

Bio:

Actualmente, trabajo en transponer mi experiencia y conocimientos a nuevos modelos pedagógicos que saquen el máximo provecho a las potencialidades derivadas de la generalización del uso de las TIC en la sociedad.

Colaboro con empresas reconocidas en el mercado de la formación on-line (*e-learning* y *blended learning*) diseñando, desarrollando y produciendo formación para empresas y “píldoras formativas” para difusión pública.

Coach ejecutivo desde el 2006 hasta el 2015 de directivos y pre-directivos (150 procesos) en BBVA, CAJAMAR y FOX TV en colaboración con Intermanagement Group. Formadora Senior de Habilidades Directivas (2000-2005) en diversas Empresas: UNISYS, Rural Informática, RENFE, Grupo Cofares, Grupo Once, Grupo UDN, ACOTEX, en colaboración con Alta Gestión.

Gerente de Proyectos de formación para clientes externos (2000-2010) en IBDOS Consultores diseñando e impartiendo formación para las siguientes Empresas: Grupo Telefónica, Ericsson, Banco de España, Iberdrola, INTA (Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial), UNED, FORCEN, Grupo Editorial GyJ.

Fomadora Senior desde 2006 hasta 2011 diseñando e impartiendo cursos de Habilidades para las siguientes Empresas: Glaxo Wellcome, COVIDIEN, Cruz Roja Española en colaboración con la consultora Lean-Sigma.

Consultora de formación autónoma impartiendo cursos de habilidades en el Sector de la Salud: Hospital La Paz, Hospital Severo Ochoa, Hospital del Niño Jesús, Hospital San Joan de Deu, Clínica SEAR, Escuela de Ciencias de la Salud, Servicio de Salud del Gobierno Vasco, Servicio de Salud de Xunta de Galicia, FUDEN y FAE (Fundaciones para el Desarrollo y Avance de la Enfermería), Pakea (Mutua de Accidentes de Trabajo).

Profesora en la escuela CESMA (Centro Superior de Marketing de Madrid, 1990-1997) impartiendo la asignatura de “Comportamiento del Consumidor” en las Licenciaturas Empresariales y Marketing y Publicidad y Marketing.

Responsable del Departamento de Orientación Psicológica de AMEB (Asociación

Madrileña de Espina Bífida) desde 1985 hasta 1989.

Consulta privada de Psicología Clínica (Adultos y Adolescentes) desde 1985 hasta la actualidad (Número de Colegiada: M-3346, desde 1982).

Soy Licenciada en Psicología (UAM 1977-1982), Master en Terapia Cognitiva (UNED 1997-1999) y Coach certificada por la Escuela Europea de Coaching (2009-2010).

Autora del libro “Escuchar es cosa de dos” Guía práctica para mejorar la comunicación en pareja. Publicado en el 2014.