DOBLE TITULACIÓN

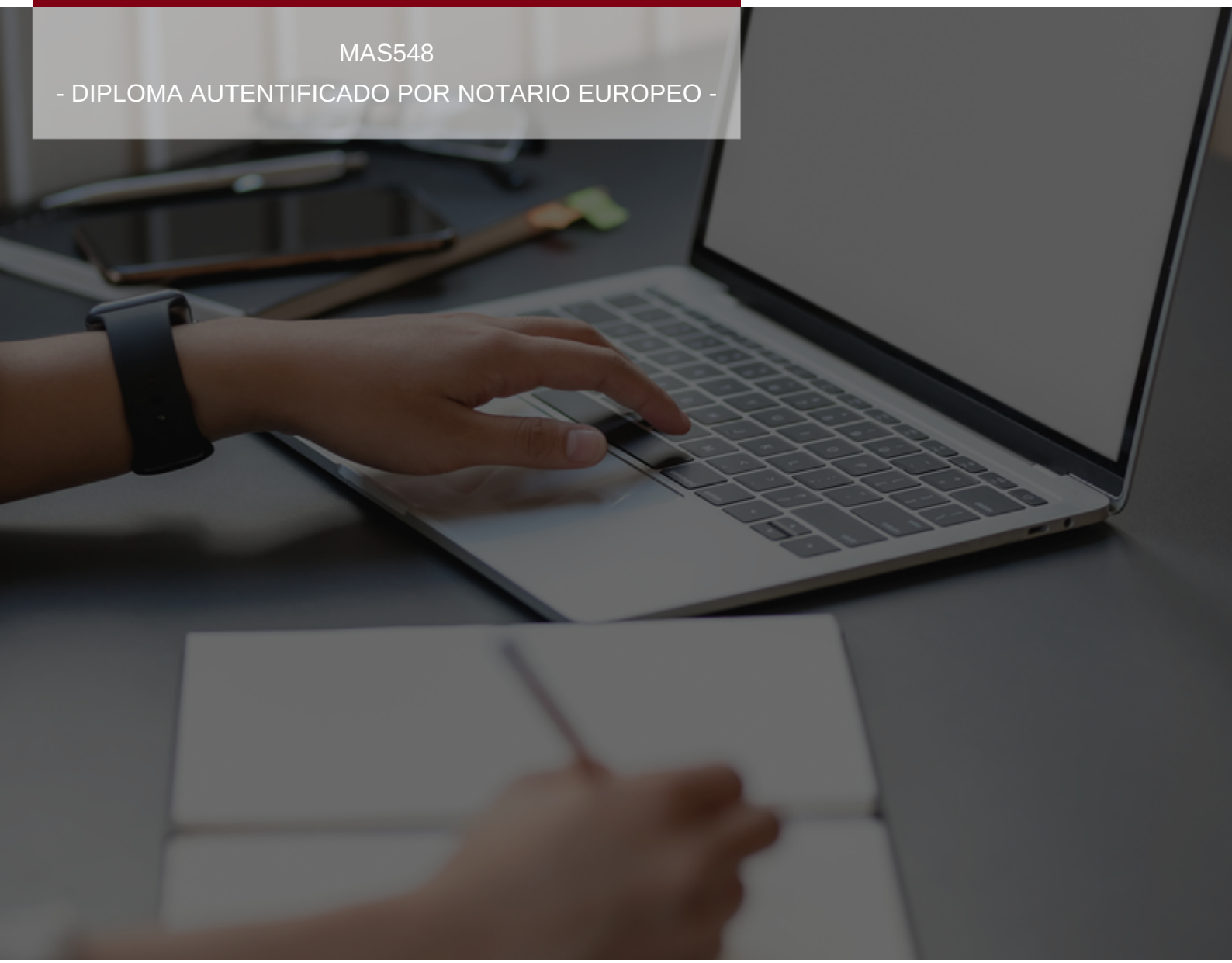
MÁSTER EN HABILIDADES COMUNICATIVAS

+

MÁSTER EXPERTO EN LIDERAZGO Y COACHING

MAS548

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre el **Máster en Habilidades Comunicativas + Máster Experto en Liderazgo y Coaching** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Permite conocer las técnicas para hablar en público, la importancia de hablar bien, el miedo a hablar en público, la asertividad, la gestión del talento, el liderazgo empresarial, la gestión de los recursos humanos, las herramientas aplicadas al ámbito empresarial, las técnicas estructurales y el coaching con PNL e Inteligencia Emocional.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H

MODALIDAD
ONLINE
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE

TUTORIAS
PERSONALIZADAS

IDIOMA
ESPAÑOL

DURACION
HASTA UN AÑO
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~1780 €~~
VALOR ACTUAL: 890 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "**MÁSTER EN HABILIDADES COMUNICATIVAS + MÁSTER EXPERTO EN LIDERAZGO Y COACHING**", de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1

TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. NOCIONES BÁSICAS SOBRE COMUNICACIÓN HUMANA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE COMUNICACIÓN

1. Tipos de comunicación
   -Comunicación verbal
   -Comunicación paraverbal
   -Comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL PROCESO COMUNICATIVO

1. Emisor
2. Receptor
3. Canal
4. Código
5. Feedback
6. Contexto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN

1. Función informativa
2. Función formativa
3. Función persuasiva
4. Función de entretenimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BASES FISIOLÓGICAS DE LA COMUNICACIÓN

1. Sistema nervioso
   -Neuronas
   -Células gliales
   -Partes
   -Funcionamiento
2. Funciones cognitivas de las personas
3. Función de lenguaje
   -Desarrollo
   -Características de las lenguas naturales
   -Funciones del lenguaje

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. FUNDAMENTOS DEL DISCURSO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

1. Concepto

2. Formas
   -Discurso narrativo
   -Discurso descriptivo
   -Discurso dialógico
   -Discurso expositivo
   -Discurso argumentativo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS

1. Según su finalidad
   -Discurso informativo
   -Discurso persuasivo
   -Discurso motivacional
   -Discurso de entretenimiento
2. Según su contenido
   -Discurso político
   -Discurso científico-técnico
   -Discurso académico
   -Discurso ceremonial
   -Discurso religioso
   -Discurso empresarial
   -Discurso deportivo
3. Según su fuente
   -Discurso hablado
   -Discurso escrito
   -Discurso transcrito
   -Discurso oralizado

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. RETÓRICA Y DISCURSO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA RETÓRICA

1. Concepto
   -Relación entre retórica y discurso
2. Evolución histórica
   -Expropiaciones de Gelón e Hierón I
   -Sistema retórico de Córax de Siracusa
   -Difusión de la retórica por Tisias
   -Retórica y sofismo
   -Críticas de Sócrates y Platón
   -Retórica de Aristóteles
   -Surgimiento de los logógrafos
   -Manuales de retórica romanos
   -Decadencia medieval
   -Renacimiento en el siglo XX

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL DISCURSO

1. Inventio
2. Dispositio
   -Estructura bipartita
   -Estructura tripartita

3. Elocutio
   -Cualidades elocutivas
   -Registros de elocución
   -Compositio
4. Memoria
   -Memoria naturalis
   -Memoria artificiosa
5. Actio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRUCTURA DEL DISCURSO

1. Exordio
2. Proposición
3. Narración
   -Partitio
4. Argumentación
   -Probatio y reprehensio
   -Argumentos ligados al ethos
   -Argumentos vinculados al pathos
   -Argumentos relacionados con el logos
   -Orden de los argumentos: ordo naturalis y ordo artificialis
5. Peroración

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APRENDIZAJE CLÁSICO DE LA RETÓRICA

1. Estudio de los preceptos
2. Imitación de modelos
3. Práctica individual

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. ORATORIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

1. Vinculación con el discurso y la retórica
2. Tipos de oratoria
   -Oratoria individual
   -Oratoria grupal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GÉNEROS ORATORIOS CLÁSICOS

1. Genus iudiciale
2. Genus deliberativum
3. Genus demonstrativu

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN

1. Definición

2. Teorías
   -Teoría de la comunicación persuasiva de Hovland, Janis y Kelley
   -Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger
   -Teoría de la inoculación de McGuire
   -Teoría de la influencia social de Cialdini
   -Teoría de la probabilidad de elaboración de Petty y Cacioppo
3. Ámbitos de aplicación
   -Política
   -Publicidad
   -Marketing
4. Educación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN

1. Apelación emocional
2. Persuasión basada en hechos
3. Persuasión a través de la repetición
4. Persuasión a través del miedo
5. Persuasión por autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA PERSUASIÓN

1. Credibilidad del orador y fuente de la comunicación
2. Argumento empleado y contenido del mensaje
3. Contexto
4. Características de la audiencia

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ETAPAS DE LA PERSUASIÓN

1. Atención
2. Comprensión
3. Aceptación
4. Retención

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ASPECTOS ÉTICOS

1. Honestidad y veracidad
2. Respeto
3. Responsabilidad
4. Evitación de la manipulación y del engaño
   -Persuasión coercitiva y tortura
   -Control mental
   -Adoctrinamiento o lavado de cerebro

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. CONTEXTO

DE LA PRÁCTICA DISCURSIVA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN DE CONTEXTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS MÁS HABITUALES

1. Conferencia
2. Congreso
3. Simposio

4. Mitin
5. Reunión de negocios
6. Venta
7. Pitching
8. Ceremonia
    -Graduación académica
    -Enlace matrimonial
    -Celebración religiosa
    -Acto de homenaje

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. PREPARACIÓN DE UN DISCURSO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTANCIA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS A TENER EN CUENTA

1. Objetivo
2. Tema
3. Estructura del discurso
4. Contexto
5. Tipo de audiencia
6. Tiempo
7. Elaboración de tarjetas o fichas
8. Uso de ayudas visuales
9. Rutina del día antes del discurso

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. RESPALDO VISUAL AL DISCURSO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN A LA IMAGEN VISUAL

1. Definición
2. Funciones
    -Función representativa
    -Función simbólica
    -Función semántica
    -Función epistémica
    -Función estética
3. Tipos
    -Según su origen
    -Según su formato
    -Según su forma
    -Según su función
    -Según su estilo
    -Según su color
    -Según su tamaño

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PERCEPCIÓN DE LA IMAGEN

1. Teoría de la Gestalt
   -Leyes generales
   -Leyes particulares
   -Principios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE RECURSOS VISUALES

1. Presentación de diapositivas
2. Imágenes estáticas
3. Vídeos
4. Infografías y gráficos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONSEJOS DE PREPARACIÓN

1. Simplicidad
2. Brevedad
3. Legibilidad
4. Coherencia
5. Relevancia
6. Actualidad
7. Correcto funcionamiento

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. DESARROLLO DEL DISCURSO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACCESO AL ESCENARIO O ESTRADO

1. Recomendaciones
   -Preparar la mesa o atril
   -Respirar profundamente
   -Caminar con confianza
   -Utilizar inteligentemente el espacio

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRONUNCIACIÓN DEL DISCURSO

1. Consejos
   -Observar las reacciones de la audiencia
   -Adaptarse al ambiente
   -Autoevaluar sus emociones
   -Ajustar el ritmo y el tono
   -Manejar el tiempo disponible
   -Estar listo para improvisar

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SALIDA DEL ESCENARIO O ESTRADO

1. Orientaciones
   -Dar las gracias a la audiencia
   -Mantener la compostura
   -Abandonar el lugar con calma
   -Saludar a la audiencia

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. COMUNICACIÓN DE CRISIS: QUEJAS Y

RECLAMACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1. Definición de comunicación de crisis
   -Dilema de la comunicación en crisis
2. Fases de la crisis
   -Fase de precrisis
   -Fase de crisis
   -Fase de poscrisis
3. Teorías sobre la crisis desde la comunicación
   -Teoría del doble circuito de legitimación
   -Teoría de la apología
   -Teoría de la gestión de la crisis y la comunicación de riesgos
   -Teoría de la restauración de la imagen
   -Modelo de situación, problema, respuesta y evaluación (SPRE)
4. Distinción entre quejas y reclamaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RASGOS DEL DISCURSO PARA AFRONTAR UNA CRISIS

1. Reconocimiento del problema
2. Transparencia
3. Honestidad
4. Mantenimiento de la calma
5. Ofrecimiento de soluciones

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

1. Objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS UTILIZADAS

1. Publicidad
2. Marketing
3. Relaciones públicas
4. Emplazamiento publicitario
5. Patrocinio
6. Marketing directo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS

1. Segmentación de mercado
2. Posicionamiento de marca
3. Identidad visual

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN

1. Fases
   -Análisis de la situación
   -Selección de herramientas y estrategias
   -Establecimiento de objetivos
   -Control del presupuesto y del calendario

2. Proceso de marketing de Kotler
   -Investigación de mercado
   -Definición del objetivo
   -Fijación de la estrategia de marketing
   -Marketing mix
   -Control del plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CARACTERÍSTICAS DEL DISCURSO

1. Aspecto informativo
2. Naturaleza persuasiva
3. Claridad y concisión
4. Atracción visual
5. Cierre efectivo

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 2

COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

INTRODUCCIÓN

BLOQUE I. INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y GESTIÓN DE PROYECTOS

MÓDULO 1. DIRECCIÓN Y MODELOS DE LIDERAZGO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BASES DE LA DIRECCIÓN Y EL LIDERAZGO

1. Diferencias entre director y líder
2. Teorías del liderazgo
   -Teoría de la gran persona
   -Teoría de los rasgos
   -Teoría de la contingencia
   -Teoría de la situación
   -Teoría del comportamiento
3. Cualidades de un buen líder

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE LIDERAZGO

1. Liderazgo carismático
2. Liderazgo transaccional
3. Liderazgo transformacional
4. Liderazgo situacional
5. Liderazgo autocrático
6. Liderazgo democrático
7. Liderazgo *laissez faire*

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMAS TRADICIONALES DE GESTIÓN

1. Modelo burocrático
2. Modelo de Dessler (1988)
3. Modelo de Cascio (1989)
4. Modelo de Heneman (1989)
5. Modelo de Schuler y Huber (1990)
6. Modelo de Ivancevich (1992)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS POR COMPETENCIAS

1. Caracterización del modelo
2. Desarrollo del modelo
   -Proceso de reclutamiento
   -Identificación de competencias clave
   -Evaluación de competencias personales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIDERAZGO MOTIVACIONAL Y GESTIÓN DE

RECURSOS HUMANOS

1. Nociones básicas
   -Humanización del líder
   -Importancia del equipo
2. Técnicas y herramientas de motivación
   -Reconocimiento del trabajo
   -Comunicación efectiva
   -Empoderamiento del equipo
   -Desarrollo de habilidades
   -Buen clima laboral
   -Definición de objetivos y metas claras

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. NOCIONES BÁSICAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL LÍDER ANTE LA GESTIÓN DE PROYECTOS

1. Introducción a la gestión de proyectos
   -Concepto de proyecto
   -Concepto de programa
   -Concepto de porfolio
2. Importancia del contexto en el proyecto
3. Modelos de organización de la gestión
   -Modelo lineal
   -Modelo funcional
   -Modelo adhocrático
   -Modelo lineo-funcional
   -Modelo divisional
   -Modelo matricial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OFICINA DE GESTIÓN DE PROYECTOS (PMO)

1. Tipos de PMO
   -PMO de apoyo
   -PMO de control
   -PMO directiva
2. Funciones y justificación

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. ESTRATEGIA Y GESTIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ENFOQUE ESTRATÉGICO DEL LIDERAZGO

1. Estrategia y pensamiento estratégico

2. Proceso de planificación y gestión estratégica
   -Definición de la visión, misión y valores empresariales
   -Análisis DAFO
   -Análisis PESTEL
   -Análisis Porter
   -Matrices de cartera
   -Fijación de los objetivos
   -Concreción y aplicación de la estrategia
   -Evaluación de los resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELOS DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS

1. Modelo tradicional
   -Iniciación
   -Planificación y diseño
   -Ejecución
   -Seguimiento y control
   -Cierre del proyecto
2. Modelo PRINCE2
   -Principios
3. Modelo de revisión y evaluación de programas
   -Redes PERT
4. Modelo de la ruta crítica
5. Modelo de la cadena crítica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN ESTANDARIZADA DE PROYECTOS: NORMA ISO 21500

1. Procesos estandarizados
2. Fundamentos de gestión
   -Orientación al cliente
   -Consecución de resultados
   -Mejora continua
3. Ventajas de la norma
   -Aumento de la eficacia y la eficiencia
   -Mayor satisfacción del cliente
   -Incremento del control sobre el proyecto
   -Comparación objetiva entre proyectos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

BLOQUE II. BASES DEL *COACHING*

MÓDULO 5. INTRODUCCIÓN AL *COACHING*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE *COACHING*

1. Origen etimológico
2. Definiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTORIA DEL *COACHING*

1. Orígenes filosóficos y psicológicos del *coaching*
   -Época clásica
   -Edad Moderna
   -Edad Contemporánea
2. Coaching en la actualidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIFERENCIA ENTRE EL *COACHING* Y OTRAS DISCIPLINAS

1. *Mentoring* vs. *coaching*
2. Consultoría vs. *coaching*
3. Asesoría vs. *coaching*
4. Terapia vs. *coaching*

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. FUNDAMENTOS DEL *COACHING*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOLOGÍAS DE *COACHING*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÁMBITOS DE ACTUACIÓN

1. Ámbito personal o *life coaching*
2. Ámbito organizacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS TEÓRICOS

1. Modelo psicodinámico
2. Modelo cognitivo-conductual
3. Modelo sistémico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CORRIENTES PROFESIONALES

1. Corriente norteamericana: *coaching* pragmático
2. Corriente sudamericana: *coaching* ontológico
3. Corriente europea: *coaching* humanista

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. FIGURA DEL *COACH*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUIÉN ES EL *COACH*?

1. Competencias del *coach*
2. Errores del *coach*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓDIGO ÉTICO DEL *COACHING*

1. International Coach Federation
   -Normativa del código deontológico
   -Compromiso ético
2. Asociación Española de Coaching
   -Filosofía del *coaching*
   -Estándares de conducta ética
   -Compromiso ético

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. FIGURA DEL *COACHEE*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUIÉN ES EL *COACHEE*?

1. Perfil de *coachee*
2. Aspectos sociales y cognitivos del *coachee*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. *COACHABILITY*

1. Catalizadores de avances
2. Catalizadores paralizantes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE CAMBIO

1. Modelo de cambio transteórico

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. PROCESO Y SESIONES DE *COACHING*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE *COACHING*

1. Fase I: establecimiento de la relación de *coaching*
   -Aspectos formales
2. Fase II: diseño del proceso de *coaching*
   -Análisis de la situación actual
   -Selección de objetivos
   -Planificación de la acción
3. Fase III: ciclo de *coaching*
4. Fase IV: evaluación y seguimiento de *coaching*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SESIONES DE *COACHING*

1. Fases de las sesiones de *coaching*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS ESTRUCTURALES DE *COACHING*

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FIN DEL PROCESO DE *COACHING*

1. Derivar un *coachee* a psicoterapia

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE *COACHING*

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HERRAMIENTAS BÁSICAS DEL *COACHING*

1. Observación
2. *Rapport*
3. Escucha activa
4. Preguntas poderosas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE *COACHING*

1. Identificación de las necesidades
2. Determinación del plan de acción

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

BLOQUE III. *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

MÓDULO 11. CARACTERIZACIÓN DEL *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BASES DEL *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

1. Ventajas
2. Logro de objetivos empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRUCTURA DE UN PROCESO DE *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

1. Examen de la organización
2. Planificación del programa
3. Evaluación
   -Herramientas de evaluación
4. Entrega de la información de la evaluación
5. Determinación de un plan de acción individualizado
6. Puesta en marcha del plan
7. Sesiones de seguimiento
8. Evaluaciones periódicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RENTABILIDAD DEL *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. *COACHING* DE EQUIPOS

1. Claves del *coaching* de equipos
2. Proceso del *coaching* de equipos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Y *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE PNL

1. La modelización y el libro *La estructura de la magia I*
2. Movimiento del potencial humano

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS DE LA PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RELACIÓN ENTRE *COACHING* EJECUTIVO Y EMPRESARIAL Y PNL

1. Ejemplo práctico

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA