

Programa Intensivo en Comunicación y Trabajo en Equipo en la Nueva Realidad

1. FUNDAMENTACIÓN

En el contexto actual, el abordaje de las relaciones humanas se ha modificado.

Estas nuevas formas de relacionarnos, trabajar en equipo, consolidar tareas y acciones llevan a las empresas a capacitarse y tomar conciencia de ello.

La comunicación ha cambiado y lo digital juega un papel preponderante a la hora de realizar acciones de comunicación interna y externas. Conseguir clientes y fidelizarlos.

2. DESTINATARIOS

Dueños, socios, gerentes y mandos medios de pequeñas y medianas empresas. Comerciantes. Personas involucradas en las áreas estratégicas de la empresa. Personas con orientación comercial.

3. OBJETIVOS

- Incorporar mejores prácticas para planificar y desarrollar la gestión comercial.
- Promover la reflexión y la toma de conciencia sobre la necesidad de adoptar una estrategia de negocios flexible.
- Aplicar el coaching a la comunicación, trabajo en equipo, motivación y liderazgo.

4. CARGA HORARIA TOTAL: 40 horas

5. METODOLOGÍA

La metodología es mediante clases presenciales online. La duración de las mismas es de 2 hs cada una, trabajando sobre una base teórica y realizando actividades prácticas en el encuentro online y para próximas clases.

Además, existe un tiempo de lectura de material y actividades que las realizará el asistente en forma personal.

6. CONTENIDOS MÍNIMOS

Módulo 1: Trabajo en Equipo en la nueva realidad. 10 hs

- El trabajo en equipo en tiempos de Covid-19
 - o El nuevo contexto
 - o El cambio en el mercado y las relaciones
 - o Proyecto Común. El sentido en los equipos. Sin proyecto, no hay equipo
 - o Midiendo el trabajo en equipo hoy
 - o Reconfiguración del trabajo en equipo
 - o Poniendo foco en la comunicación
 - o Identificando nuestra metodología. Mejora
 - o Utilización de las herramientas correctas
 - o Trabajo de la confianza
 - o Capacitación y entrenamiento
- Comunicación interna: formas, canales y manejo de información
 - o Workshop: trabajo de comunicación interna en equipo
 - o Análisis de caso interno
 - o ¿Cuál es la situación de la empresa hoy, en cuanto a comunicación interna?
 - o Entendiendo los nuevos roles en la empresa
 - o Mi rol y el de mis compañeros
 - o Comunicación proactiva para la estabilización
 - o Comunicación interna, externa y a proveedores
 - o Comunicando para generar vínculos
 - o Hacedores de la comunicación!
- El valor de las relaciones en momentos de incertidumbre

- o Entrega de Workshop: trabajo de comunicación interna en equipo
- o Analizando las relaciones en el trabajo de workshop
- o ¿Cuál es la situación de la empresa hoy, en cuanto a las relaciones?
- o La organización como una red de conversaciones
- o El Valor para las partes interesadas. Relación.
- o Relación, igual resultado. La fórmula
- o Tipos de conversaciones
- o Conversaciones para la acción
- o Trabajo interactivo de relaciones internas
- La escucha y empatía como motor de entendimiento
- o ¿Qué diferencia hay entre oír y escuchar?
- o La escucha efectiva: oír, interpretar, escuchar
- o Herramientas y tips de escucha efectiva
- o ¿Estamos logrando lo que queremos?
- o Pedidos y ofertas en las conversaciones
- o Trabajando las distinciones
- o Declaraciones y afirmaciones para comunicarnos mejor
- o ¿Cómo la empatía puede ser el puente de conexión?
- o Ejercicio de empatía

Módulo 2: Estrategias de venta digital. 14 hs

- Plan de comunicación Digital
- Actividades de Community Manager
- Estrategias de venta digital en tiempos de Covid-19
- Técnicas y trucos para vender por Redes sociales: Facebook/Instagram
- Pedidos y ventas a través de WhatsApp Business

- Marketing digital para empresas y comercios: Mercado Libre
- Tu E-commerce y APP's para vender más

Módulo 3: ¿Cómo gestionar la experiencia del cliente y las relaciones, con el tiempo que tenemos? 10 hs

- Gestionando la experiencia del cliente en la nueva realidad.
- Las relaciones según el Modelo de Coaching Ontológico.
- ¿Cómo relacionarse con el cliente de hoy?
- Manejo del tiempo en momentos de incertidumbre.

7. EVALUACIÓN

Se evaluará a través de un examen online, modalidad multiple choice.

8. DURACIÓN TOTAL: 2 meses

9. RESPONSABLE: Lic. Ariel Rizzo