



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

• **Habilidades Interpersonales—**
Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.

• **Comunicaciones—**
Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

• **Liderazgo –**
Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios. Es capaz de incorporar la cooperación voluntaria de otros, explotando sus mayores habilidades y capacidades, para lograr los resultados deseados.

Categorías de Competencias Relacionadas:

• **Diversidad—**
Apreciar y nivelar capacidades, opiniones e ideas en un grupo de individuos diversos en cultura, estilo, habilidad y motivación.

• **Influencia—**
Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.

• **Trabajo en Equipo—**
Organizar las tareas, las personas y los recursos para desarrollar más efectivamente las metas organizacionales.

Competencia Interpersonal: Conectarse con Otros

RESUMEN

En este módulo, exploraremos el impacto en su desarrollo profesional cuando aplicamos los principios de Dale Carnegie para desarrollar confianza y empatía. Estos nueve principios forman la base para establecer relaciones profesionales de respeto y comprensión.

CONTEXTO

La confianza es la base de todas las relaciones profesionales exitosas. Cuando confiamos en nuestros colegas, desarrollamos empatía, somos más productivos, y experimentamos un mayor grado de satisfacción laboral.

La mayoría de nosotros trabajamos en entornos donde nuestros gerentes tienen grandes expectativas sobre nosotros, y donde nuestras empresas requieren que hagamos más, mejor, más rápido, con menos recursos. La mejor manera de vencer esos desafíos es desarrollando equipos fuertes, relaciones de apoyo, y ambientes de trabajo cooperadores. Empezando por establecer confianza y empatía, podemos desarrollar relaciones que nos permitan lograr nuestras metas profesionales.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Cambiar el foco para lograr resultados diferentes
- Aplicar principios para desarrollar confianza y empatía en las relaciones
- Identificar oportunidades para mejorar las relaciones de negocios