



## Contacto del Cliente

Nombre: xxxxxx xxxxxxxxxxxx

Título: xxxxxx

Teléfono: xxxxxxxxxxxx

E-mail: xxxxxxxxxxxx

[www.dalecarnegie.com.ar](http://www.dalecarnegie.com.ar)

Competencias que se cubren:

### Categorías de Competencias Primarias:

#### • Habilidades Interpersonales

Mostrar una capacidad constante para construir relaciones de confianza y respeto sólidas dentro y fuera de la organización.

#### • Comunicación—

Mejora las habilidades individuales y de las empresas a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información orales y escritas.

#### • Resolución de Conflictos—

Poner armonía en situaciones de estrés y unir al grupo en caso de haber habido alguna separación.

### Categorías de Competencias Relacionadas:

#### • Conciencia Externa—

Ver las cosas desde distintos puntos de vista. Ser consciente de cómo pueden afectar en los demás y tomar responsabilidad en las cuestiones que perturben a los otros.

#### • Actitud—

Matener una actitud positiva, amistosa y entusiasta.

#### • Profesionalismo—

Proyectar una imagen de madurez e integridad para generar credibilidad.

## Habilidades Interpersonales para el Facilitador

### RESUMEN

Los facilitadores deben ser capaces de hacer frente a un amplio espectro de personalidades y comportamientos. Para hacerlo con eficacia, se necesita un amplio cinturón de herramientas de enfoques para relacionarse con la gente y superar la resistencia a nuevas ideas. Este módulo identifica los enfoques de diferentes tipos de oyentes y ayuda a crear estrategias para lidiar con conductas perturbadoras. Todos estos elementos son un conjunto de procesos que ayudan al manejo de situaciones de presión y de preguntas difíciles.

### CONTEXTO

Por más de 25 años Dale Carnegie trabaja en la investigación académica y capacitación para el desarrollo de las prácticas de competencias interpersonales. Estos principios se dividen en tres categorías. El primer conjunto se centra en la necesidad de ejercer buenos hábitos cotidianos para las relaciones humanas en todos los contactos interpersonales. El segundo set de principios es lograr acuerdos de cooperación utilizando su papel de como persuadir, vendedor, para lograr nuevos resultados. El conjunto final es de líder en direcciones personas, tiene la responsabilidad de permanecer abierto al cambio y estar dispuesto a probar nuevas ideas. Se aplicarán estos principios cuando nos enfrentemos a situaciones complicadas de comportamiento y actitudes.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Tener habilidades interpersonales efectivas para un amplio espectro de personalidades
- Saber manejar actitudes y comportamientos difíciles
- Demostrar equilibrio en situaciones de presión