

Curso sobre Técnicas de Comunicación para Arquitectos Técnicos

PONENTE: D. José Luis Cañavate Toribio, Master en Comportamiento No Verbal, Master en Intervención Criminológica y Master en Perfilación Indirecta y Negociación. Asesor en Análisis Conducta y Perfilación aplicada a negociación Arquitecto Técnico



Retransmisión en directo
¡Síguela por internet!

SUBVENCIONA



MUSAAT
MUTUA DE SEGUROS A PRIMA FIJA



PREMAAT
SEGUROS Y AHORRO



Aparejadores
MÁLAGA

ORGANIZA



APAREJADORES
GRANADA

COLABORA

PLATAFORMA DE FORMACIÓN
COMPARTIDA ENTRE COAATIES



Introducción

La cuarentena que atravesamos a nivel mundial, se ha convertido en la muestra de un modelo profesional y económico que está siendo integrado de modo inconsciente en nuestra sociedad, el teletrabajo es ya una constante en el entorno profesional.

Esta situación de confinamiento ha generado un problema real de interpretación de mercado profesional, con muchos efectos directos e indirectos.

Las referencias previas laborales ya no sirven, ni los protocolos de comunicación y liderazgo, como señalan todos los medios de comunicación, esta situación no tiene nada que ver con experiencias anteriores, la intensidad, la duración y la universalidad hacen de esta experiencia un reto único para el ser humano.

La lectura de un nuevo entorno económico y su posible proyección como lección para el futuro inmediato en el mundo laboral está planteando demandas reales sobre cómo gestionar nuestras capacidades desde la perspectiva del análisis de la personalidad y de la conducta.

Hemos creado un paquete de seminarios como instrumento de ayuda a compañeros de nuestra profesión y sus equipos con un ritmo adecuado a las demandas previsibles en los meses que vienen.

Objetivos

Desarrollo de capacidades para acometer el nuevo escenario laboral desde la perspectiva de la lectura de la personalidad como elemento diferenciador.

Se trabajarán herramientas para evaluar aptitudes adecuadas a diferentes puestos de trabajo, tanto desde el empresario como del profesional.

Programa

TALLER 1: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRESENTACIÓN EFICACES

04-05-2021: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVA

11-05-2021: PRESENTACIONES EFICACES

TALLER 2: MARCA PERSONAL E IMAGEN

18-05-2021: MARCA PERSONAL

25-05-2021: IMAGEN Y CONDUCTA

TALLER 3: LIDERAZGO EFECTIVO

01-06-2021: LIDERAZGO EN 2021

08-06-2021: GESTIÓN DE EQUIPOS

TALLER 4: PERSUASIÓN Y NEGOCIACIÓN

15-06-2021: TÉCNICAS DE PERSUASIÓN E INFLUENCIA

22-06-2021: BASES PRÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN



24 horas lectivas.



Martes de 17:00 a 20:00h (horario peninsular).



Por **videoconferencia online** en directo



Plazas limitadas, es necesario inscribirse previamente antes del **30 de abril a las 13:00 h** (horario peninsular). En caso de superarse el número de plazas se adjudicarán mediante orden de inscripción



Precio **no colegiados: 200 €**
Precio **colegiados COATIE: 125 €**

PAGO: Transferencia CAJAMAR ES57 3058-0854-85-2720002501 (indicando el curso y nº de colegiado, como concepto). **Tarjeta** a través de la parte privada web colegial (TPV)



***PREMAAT Y MUSAATSUBVENCIONA CON 40 €, A SUS MUTUALISTAS QUE LO SOLICITEN EN:**

<https://productos.premaat.es/landing/cursos-coaat/cursos>

**Debes presentar en tu Colegio el certificado de Hna-Premaat que recibirás previamente por mail para optar al descuento.*

**En la inscripción debes solicitar el descuento por mutualista de una o dos mutuas.*



CALENDARIO

MAYO 2021:

MARTES 04-05-2021: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVA

MARTES 11-05-2021: PRESENTACIONES EFICACES

MARTES 18-05-2021: MARCA PERSONAL

MARTES 25-05-2021: IMAGEN Y CONDUCTA

JUNIO 2021:

MARTES 01-06-2021: LIDERAZGO EN 2021

MARTES 08-06-2021: GESTIÓN DE EQUIPOS

MARTES 15-06-2021: TÉCNICAS DE PERSUASIÓN E INFLUENCIA

MARTES 22-06-2021: BASES PRÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

Todas las clases son de 17:00 a 20:00 horas

INSCRIPCIONES A TRAVÉS DE TU COLEGIO