

HABILIDADES SOCIALES EN LA RELACIÓN INTERCULTURAL

Desarrollo del curso

13885/1

- **Fechas:** 29, 30 y 31 de marzo de 2016
- **Horario:** día 29: de 09:30 a 13:30h. Día 30: de 16:30 a 20:30h. Día 31: de 09:30 a 13:30h.
- **Duración:** 12h.
- **Lugar:** Aulas nº 2 del CAS
- **Localidad:** Albacete
- **Nº alumnos:** 25

Inscripciones

- En SOFOS. UNIDAD DOCENTE desde el 8 de febrero al 21 de marzo del 2016
- La relación de admitidos aparecerá el día 23 de marzo de 2016
- **OBLIGATORIAMENTE** para recibir el certificado de asistencia de una Actividad Formativa, el alumno tiene que estar inscrito y admitido en Sofos, cumpliendo los plazos de matriculación. NO se puede asistir si no están admitidos.

Así mismo, quien sea admitido a una Actividad Formativa y no asista, sin comunicarlo previamente, será sancionado durante ese año.

Enlace

<http://aplicaciones.sescam.jclm.es/sofos/matriculacion/fichaCurso.jsp?curso=13885&edicion=1>

Dirigido a

Personal sanitario y no sanitario de todas las categorías

Requisitos

MÉTODO DE SELECCIÓN:

- Cumplir los plazos de inscripción.
- Pertenecer a la categoría profesional a la que va dirigida la actividad. Se dará prioridad a los trabajadores sociales.
- Desarrollar la actividad en la G.A.I. de Albacete.
- Fecha de inscripción.

Se elaborará listado de reserva por si existieran renunciaciones.

En el caso de que quedaran plazas libres, se podrán admitir solicitantes que, cumpliendo los criterios de inclusión, pertenezcan a otras gerencias del SESCAM.

Contenidos

Utilizar el lenguaje no verbal para que personas que hablan otro idioma entiendan nuestras propuestas.

- El cuerpo como mensajero
- La mirada
- La sonrisa
- la creatividad en los mensajes no verbales, cuando el lenguaje no es suficiente
- El espacio personal

La empatía como elemento necesario para comunicar adecuadamente en momentos difíciles.

- Obstáculos para trabajar la empatía
 - Presuposiciones, ideas preconcebidas
 - Actuar vs reaccionar
 - Emociones, cómo enfrentarlas

- Buscar identificar los sentimientos y la situación de cada madre
 - Identificar los sentimientos y la situación de los familiares
 - Identificar los sentimientos y la situación de los visitantes
 - Preguntar y observar
 - Escuchar
 - Confirmar la comprensión

- Verbalizar la empatía antes de comunicar un mensaje
 - Decir los sentimientos que hemos visto
 - Exponer nuestra visión de la situación

Cómo comunicar para alcanzar el resultado que deseamos

- Estudiar el enfoque más adecuado
 - ¿Qué quiero conseguir?
 - ¿qué valores le aporta esto al otro?

- Conectar al otro con la situación
 - Ambos ganamos

- Exponer el mensaje describiéndolo con claridad
 - Mensaje claro y específico
 - Mostrar cómo se hace si es necesario
 - Solicitar opinión y aclarar las dudas

- Explicar con claridad los beneficios que se obtienen
 - Pedir el apoyo del otro y su opinión
 - Mostrar las ventajas/inconvenientes de hacer/no hacer
 - Confirmar que el otro lo ha entendido

Desarrollar la propia profesionalidad

- Cualidades necesarias para ser un buen profesional
- Centrar todo el proceso comunicador en los resultados que se quieren conseguir
- El respeto
- Desarrollar una visión global de las situaciones.

Planificación

- Asegurar Resultados
- Evaluar
- Realizar un seguimiento

Metodología

Se realizará un trabajo interactivo, presentando núcleos de teoría que será sometida a la reflexión del grupo.

Será necesario realizar trabajos individuales que posteriormente se someterán a la puesta en común de todo el grupo.

En todo momento se buscará disfrutar de un proceso lúdico de aprendizaje, permitiendo el libre intercambio de ideas.

Docentes

Begoña Torrellas Liébana. Profesora SR Consultores – Grupo GlobalCESS para el Área de Capacidades Directivas.

Licenciada en Geografía e Historia. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial Internacional por la Escuela de Negocios de Madrid. Experta en Inteligencia Emocional por el New Haven Consulting Group de Londres. Experta en Formación de Formadores por el HR Team en Alemania. Experta en Coordinación de Equipos por el Time System de Barcelona. Experta en Técnicas Avanzadas de Ventas por la Unión de Bancos Suizos en Suiza.