

OBJETIVO

El objetivo de esta acción es mejorar la **comunicación interna** en la empresa, logrando que los equipos sean más efectivos y productivos, alineando a las personas con los objetivos de la cooperativa o sociedad laboral y mejorando el clima laboral.

Se aprenderán una serie de técnicas y herramientas provenientes de las disciplinas del PNL y el coaching que ayudarán a los participantes a mejorar sus **capacidades de venta**.

Adquirirán conocimientos que les ayudarán a estructurar cualquier **intervención en público** y a conseguir la **autoconfianza** necesaria para hacerlo de forma satisfactoria.

Por otra parte los participantes aprenderán a **negociar** teniendo en cuenta las necesidades del otro para que los **acuerdos sean duraderos**, posibilitando así alianzas a largo plazo que faciliten la **consecución de los objetivos** de las empresas.

DESTINATARIOS

Cooperativas y sociedades laborales, y emprendedores que apuesten por la fórmula cooperativa y economía social.

FECHAS Y HORARIO

Se impartirá del 02 al 05 de julio de 2018 en horario de 16 a 20 horas.

El curso se realizará en las instalaciones de la Fundación Cel Iniciativas por Lugositas en el Pazo de Ferias y Congresos de Lugo.

Información: Tel: 982 284 150, formacion@fundacioncel.org

-> Inscripciones

Actividad realizada en el marco de la Rede Eusumo.

Cofinanciada por la Xunta de Galicia.



Herramientas imprescindibles para un emprendedor cooperativo

INSCRIPCIONES



Inscríbete!!

Curso gratuito con plazas limitadas

DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS

Los talleres se plantearán como sesiones especializadas en temas relacionados con la gestión de personas y de equipos, con una duración de cada módulo de **4 horas**.

Tienen como finalidad ayudar a los cooperativistas a mejorar sus capacidades y habilidades como líderes, para lograr el mayor rendimiento de la empresa y trabajar mejor en equipo.

Las acciones se desarrollarán a lo largo de **4 sesiones** con las siguientes temáticas:

SESIÓN 1. HABLAR EN PÚBLICO (4 horas)

La comunicación en público se trata de una de las **habilidades empresariales** más temidas y **más deseadas** por los emprendedores. Dominar esta habilidad aportará **confianza** a la persona emprendedora y todo un abanico de posibilidades de mejorar sus **oportunidades** de hacer negocios.

SESIÓN 2. COMUNICACIÓN EFECTIVA (4 horas)

La **comunicación interna** en la empresa es una pieza fundamental para lograr que los equipos sean más efectivos y productivos, **alineando** a las personas con los objetivos de la cooperativa y mejorando el clima laboral.

En este módulo trataremos sobre : La importancia de la **escucha activa** y como ponerla en práctica, **las preguntas** y **la empatía**.

SESIÓN 3. PNL Y COACHING PARA LAS VENTAS (4 horas)

Vender es una de las habilidades más importantes que necesita desarrollar un emprendedor , sin estas, ninguna empresa puede salir adelante, por lo que tener las herramientas adecuadas para **vender** de forma **efectiva** y auténtica es una gran ayuda para la **viabilidad** de cualquier cooperativa, sociedad laboral o emprendedores interesados en esta fórmula.

SESIÓN 4. NEGOCIACIÓN COOPERATIVA (4 horas)

Cualquier persona está negociando constantemente, si esta persona es un emprendedor social incluso más, y tener las herramientas adecuadas para realizar **negociaciones que duren** es de gran ayuda para cualquier tipo de empresa, así como negociaciones que **construyan la confianza** entre las partes e incluso que se puedan llevar a cabo cuando las partes no se fían una de otra. Esta es la base del **método Harvard** de negociación que se presenta a lo largo de este curso.

METODOLOGÍA

La metodología está diseñada para **ser útil** a los participantes en particular y a su cooperativa o sociedad laboral en general; para ello en las sesiones se tratarán de recoger medidas individuales y colectivas para poner en marcha inmediatamente después de cada sesión.

Para conseguir este objetivo durante toda la sesión, y siempre al final de cada día, se hará una recopilación de lo aprendido y su **aplicación práctica**. Con este mismo fin se invitará a los participantes a auto marcarse tareas para poner en práctica lo aprendido.

Uno de los aspectos a los que se da mucha importancia es la generación de un clima adecuado en el grupo para fomentar un **aprendizaje más efectivo**, en el que pueda surgir el conocimiento individual y la inteligencia colectiva, que tanto favorece a un aprendizaje realmente significativo y al avance real del grupo.