

***“Conversaciones difíciles:
herramientas para Profesionales que quieren lograr mejores resultados”***

Disertantes: Dr. Leandro Gonzalez Barbero. Contador Público (Tomo 130, Folio 232, CPBA)
Dr. Mauro Campasso. Contador Público (CPCE CBA 50-02007-6)

Carga horaria total: 5 horas totales (Cada encuentro virtual de dos horas y media).

Objetivos:

- Brindar a los participantes herramientas prácticas y reflexivas para preparar, gestionar y transformar conversaciones difíciles en espacios de aprendizaje, conexión y mejora de los vínculos personales y profesionales.
- Reconocer la importancia de las conversaciones como generadoras de realidad y resultados dentro de los equipos y organizaciones.
- Identificar qué hace que una conversación sea difícil, y cómo influyen las emociones, el cuerpo y los pensamientos en la manera en que nos comunicamos.
- Desarrollar habilidades de autogestión emocional y corporal que permitan abordar las conversaciones con mayor calma, apertura y presencia.
- Incorporar herramientas de comunicación para expresar opiniones y necesidades sin deteriorar el vínculo.
- Diseñar conversaciones poderosas, a partir de una preparación consciente que contemple el propósito, el contexto y el impacto en el otro.

Contenidos para ambos encuentros

1. Las conversaciones como generadoras de realidad.
2. ¿Qué hace que una conversación sea “difícil”?
3. Propósito y objetivo de las conversaciones.
4. Cuerpo, emoción y creencias.
5. Asertividad. Diferencia entre comunicación pasiva, agresiva y asertiva.
6. Estructura de conversaciones poderosas.

Bibliografía:

- Goleman, D. (1996). Inteligencia Emocional. Editorial Kairós.
- Kofman, F. (2006). Metamanagement. Granica.