



POTENCIA TUS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

PRESENTACIÓN

Saber comunicarse se ha convertido en una clave para tener éxito en el ámbito laboral, dado que existe la necesidad en muchas personas de afrontar sus relaciones a nivel personal, por lo que manejar de forma óptima su comunicación verbal y no verbal, les resulta imprescindible para darse a conocer de forma clara y verdadera.

La comunicación es hoy una de las competencias más demandadas por las empresas en la contratación de personas, así como para el progreso de sus empleados/as al suponer una ventaja para la relación dentro de un equipo de trabajo, la atención a la clientela y a empresas proveedoras o en las actividades comerciales encomendadas.

Este curso proporciona las competencias y habilidades comunicativas necesarias para la mejora de la comunicación a nivel personal y profesional, ofreciendo variedad de técnicas para afrontar distintas situaciones.

MODALIDAD Y DURACIÓN

TELEFORMACIÓN - 15 horas de duración

Plataforma, contenidos y sistema tutorial adaptado a Bonificaciones de Fundae con acceso a:

- Contenido Multimedia.
- Videotutoriales
- Recursos Adicionales
- Foros de Debate
- Tutorías por Aula Virtual
- Pruebas de evaluación

Este curso es bonificable ante Fundae.

Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

DIRIGIDO A

- Aquellas personas que consideran que pueden hacer mejoras en sus habilidades comunicativas y puede serles útiles tanto a nivel personal como profesional.
- Interesados/as en la comunicación, personas introvertidas y/o tímidas cuando comunican, con un estilo agresivo al comunicarse así como las dedicadas a la atención a la clientela y/o a actividades comerciales

OBJETIVOS

- Identificar los elementos del proceso de la comunicación.
- Adquirir técnicas para superar barreras de la comunicación.
- Enseñar habilidades para escuchar de forma activa.
- Definir la empatía y enseñar habilidades para practicarla.
- Saber elegir el vocabulario para nuestro lenguaje verbal.
- Conocer la importancia de la CNV en nuestras relaciones.
- Adquirir y practicar comportamientos asertivos.
- Saber vender con influencia y persuasión.
- Entrenar en el control de las situaciones difíciles.

CONTENIDOS

1. Comunicación eficaz

- a. El proceso de la comunicación
- b. Barreras en la comunicación
- c. ¿Cómo superar las barreras?

2. Habilidades comunicativas

- a. La escucha activa
- b. ¿Cómo podemos entrenar la escucha?
- c. La empatía y sus tipos
- d. ¿Cómo podemos entrenar la empatía?

3. La comunicación verbal

- a. Características y tipos de comunicación verbal
- b. El lenguaje negativo: palabras y expresiones a evitar
- c. El lenguaje positivo: consejos para utilizarlo

4. La comunicación no verbal

- a. Contacto corporal
- b. La mirada y la expresión facial
- c. Gestos, posturas y distancia corporal

5. Comportamiento asertivo

- a. Ser asertivo/a y técnicas para conseguirlo
- b. Diferencias entre convencer y persuadir
- c. Formas de convencer y persuadir

6. Comunicar en situaciones difíciles

- a. ¿Cómo comunicarse en un conflicto?
- b. Pautas en la negociación del conflicto
- c. ¿Cómo afrontar situaciones y personas hostiles?

7. Técnicas para hablar en público

- a. Preparados, listos, YA
- b. El miedo a hablar en público
- c. Comunicación no verbal aplicada
- d. Tips de oro para hablar en público

EL TUTOR

Julio Alba Fernández

- Consultor y formador en el área Comercial y Marketing. Inició su carrera profesional en diversas empresas nacionales y multinacionales.
- Como formador ha trabajado en compañías de consultoría, formación y escuelas de negocio diversas en las que ha impartido formación In Company durante más de 20 años a variedad de empresas en el área Comercial y de Atención al/la Cliente.
- Profesor titular durante varios años en el Grado en Dirección Comercial y Marketing de varias Escuelas de Negocios, donde imparte varias asignaturas.
- Profesor colaborador de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid



FECHAS

Del 15 de abril al 27 de mayo
de 2026

PRESUPUESTO

Hasta 9 participantes	De 10 a 25 participantes	De 26 en adelante
112,5 €/persona (7,5 €/h/persona)	105 €/persona (7 €/h/persona)	90 €/persona (6 €/h/persona)

La facturación tendrá el siguiente desglose:

- Tutorización de los cursos: 88% de la venta (exento de IVA).
- Contenidos Multimedia: 8% de la venta (+ IVA).
- Plataforma: 4% de la venta (+IVA)