



“INTELIGENCIA EMOCIONAL y éxito personal”



Contacto: Telef: (+34) 666 10 55 88
E-mail: coach@capitalemocional.com
Web: www.capitalemocional.com

Ricardo Sotillo. Psicólogo. Doctor en Filosofía y Ciencias de la Educación.

La dirección de equipos de trabajo, reuniones, la comunicación, las presentaciones en público o cualquier otra actividad de soporte en nuestro trabajo son fundamentales para alcanzar nuestros objetivos en la actividad profesional.

*"Las normas que gobiernan el mundo laboral están cambiando. En la actualidad no sólo se nos juzga por lo más o menos inteligentes que podamos ser ni por nuestra formación o experiencia, sino también por el **modo en que nos relacionamos con nosotros mismos o con los demás.**"*

Estas habilidades sociales pueden y deben desarrollarse convenientemente de la misma manera que aprendemos a nadar o a conducir. Al principio ocurre que estamos más pendientes de cada parte del proceso aprendido, exclusivamente desde el punto de vista teórico, más tarde, al interiorizar cada habilidad empezamos a desarrollarla en la práctica como algo natural en nosotros. Este es el secreto del aprendizaje significativo en habilidades sociales.

Por ello proponemos este seminario a desarrollar en dos días, viernes y sábado donde tratar estos temas desde un enfoque práctico a modo de inversión en desarrollo personal, que nos permitirán desarrollar las claves de la Inteligencia Emocional:

1.- El conocimiento de las propias emociones; 2.- La capacidad para controlar las emociones; 3.- La capacidad de motivarse a sí mismo; 4.- El reconocimiento de las emociones ajenas; y 5.- El control de las relaciones

FECHA: FEBRERO DE 2011
LUGAR: SEVILLA (ESPAÑA)



PROGRAMA DEL SEMINARIO:

Día primero de 19 a 21h.

¿CÓMO PUEDO MEJORAR MIS RELACIONES Y ALCANZAR EL ÉXITO?

Alcanzar el éxito en el entorno social donde nos movemos es algo íntimamente ligado a la capacidad de relacionarnos, y esta capacidad, lo está a su vez al grado de inteligencia emocional y al uso que de ella hacemos. Conocerse uno mismo y conocer a los demás nos sitúan en una posición de ventaja respecto al viejo paradigma de la inteligencia como algo heredado que apenas si podemos modificarlo.

¿Qué conseguirás en esta sesión?

Relacionar inteligencia emocional con éxito social y capacidad de influencia. Reconocer cuáles son los elementos básicos para conocernos a nosotros mismos y a los demás.

¿QUÉ DEBO RESPONDER EN UNA ENTREVISTA DE TRABAJO?

No sólo qué sino cómo y cuándo. Además de la experiencia o el currículum, quienes nos dedicamos a la selección de personas valoramos fundamentalmente la actitud, las competencias específicas para el puesto y sobre todo que las personas aspirantes sepan demostrarlo, lo hagan con naturalidad y con sinceridad, desde un fondo de autenticidad y compromiso con los valores de la organización de la que quieren formar parte.

¿Qué conseguirás en esta sesión?

Saber las claves para superar con éxito una entrevista de selección. Desde la comunicación no verbal hasta los contenidos de nuestros mensajes, los tiempos, las preguntas y la forma de responder. Desde el modelo de Inteligencia Emocional, que nos facilita una mayor capacidad para este espacio interrelacional en el que muchas veces nos va el éxito o el fracaso.



Día segundo de 19 a 21h

¿CÓMO OBTENER RESULTADOS EN UNA NEGOCIACIÓN?

Negociar es una forma de relacionarse en un mundo competitivo y que precisa de un plus que no provee el conocimiento teórico ni la inteligencia, entendida desde el punto de vista académico. Es necesario contar con habilidades sociales relacionales y sobre esa base añadir la técnica y la práctica aplicada de la negociación.

¿Qué conseguirás en esta sesión?

Conocer y desarrollar habilidades que se apoyan fundamentalmente en la Inteligencia Emocional. Así, el reconocimiento de las emociones ajenas, junto al control de las relaciones (puntos 4 y 5) supone nuestra plataforma desde la que desarrollar una negociación con éxito.

¿CÓMO PUEDO MEJORAR MIS PRESENTACIONES EN PÚBLICO?

A veces, aún conociendo sobradamente el tema que vamos a exponer, al llegar el momento de la verdad nos invaden dudas sobre nuestra capacidad, sobre el juicio que puedan hacer los demás de nuestra presentación o discurso. Estamos ante un foro de 200 personas y baja nuestra potencia, nos toca presentarnos y baja nuestra estima, justo cuando tiene que ser lo contrario. La Inteligencia Emocional es la diferencia entre crecernos o hundirnos, entre disfrutar o pasarlo mal ante situaciones como ésta.

¿Qué conseguirás en esta sesión?

Conocer cuáles son las técnicas psicológicas y estrategias personales más eficaces para presentaciones en público en cada situación. Poner en práctica dichas técnicas, que utilizan la hipnosis para aumentar el poder mental y eliminar la ansiedad anticipatoria de una presentación ante un público numeroso o ante los medios.

¿Cuáles son las técnicas que empleamos?

Utilizamos la psicología cognitiva, técnicas de programación neurolingüística (PNL) y procesos de hipnosis, tanto autohipnosis como hipnosis guiada, lo que refuerza considerablemente el poder mental mediante la imaginación y las sugerencias.

Las sesiones se dan en grupos de un mínimo de 20 personas y un máximo de 40. Se facilita un tratamiento tanto grupal como individual, así como material audiovisual para practicar en casa tras la sesión.



¿Cómo participar?

Este curso va dirigido a personas con interés en el desarrollo personal y profesional, que buscan alcanzar unos objetivos ya sean determinados o por determinar. Para el desarrollo del curso es necesario contar con 20 inscripciones, en caso contrario se prorrogará a otra fecha o devolvemos las cantidades entregadas.

Las inscripciones al curso se pueden hacer a través del correo electrónico de contacto: coach@capitalemocional.com y también por teléfono al +34 666 10 55 88

¿Cuánto me cuesta el curso?

El curso tiene un coste de **250 euros** que se pueden abonar en la siguiente cuenta: **2100 2613 26 02019891** Poniendo en el remitente el **nombre y apellido** y en el concepto "Inteligencia Emocional-febrero-11"