



Curso

## Cómo tener un método práctico que asegure los cambios en las organizaciones

Módulo 1: Cómo gestionar los cambios en la empresa o por qué no puedo escalar el Everest con un equipo de buzos

Módulo 2: Si tan importantes son las actitudes, ¿qué puedo hacer para cambiarlas?

18 y 25 de abril de 2018

Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

### Inscríbete

Profesor:



Joaquín Sánchez del Pozo

- Licenciado en Psicología.
- Diplomado en Organización y Recursos Humanos.
- Socio director de Evoluziona, Aprendizaje y Consultoría.

Fechas: 18 y 25 de abril, miércoles

Sesiones: 2

Horario: de 9:15 a 14:15 h. y de 15:30 a 18:30 h.

Duración: 16 horas

Lugar: Club de Marketing de Navarra

---

## Cómo gestionar los cambios en la empresa o por qué no

# puedo escalar el Everest con un equipo de buzos

**Inscríbete** 

Día: 18 de abril, miércoles

Horario: de 9:15 a 14:15 h. y de 15:30 a 18:30 h.

Si piensa que el cambio en las personas es instantáneo y éstas se lo toman siempre como una oportunidad y no como una amenaza, felicidades, no necesita seguir leyendo el folleto.

Si por el contrario, al presentar un cambio a la persona se encuentra con reticencias, objeciones, dificultades y demás pegos quizás le ayude este curso.

Asumimos que el cambio es importante y que en estos tiempos que corren lo es mucho más. Pero aun siendo tan vital, el llevarlos a cabo no suele ser tan sencillo. En muchas ocasiones sabemos cuál es nuestro objetivo para que alguien cambie pero:

- Qué es lo que tengo que decir.
- Cómo se lo tengo que decir.
- Qué debo de hacer para que el cambio sea asumido como propio por la persona.
- Cómo puedo disminuir el impacto emocional y social en la empresa.
- Etc.

Es decir, llevarlo de la teoría a la práctica es quizás lo más complicado.

## PROGRAMA

- Antes de empezar: qué es lo que quiero cambiar y cómo lo voy a conseguir
  - Cómo afrontar la entrevista de comunicación del cambio.
  - Pasos y recetas de éxito.
- Cómo comunicar el cambio para que este sea efectivo
- Etapas del cambio, cuáles son y cómo avanzar en ellas
- Cómo empezar: cómo lo tengo que enfocar y qué posibles respuestas puedo encontrar
  - Las objeciones técnicas que me puedo encontrar:
    - Qué son y cómo resolverlas.
  - Las objeciones derivadas de la personalidad que me puedo encontrar.
    - Qué son y cómo resolverlas.
  - Recetas de éxito.
- Diferentes escenarios que se pueden dar en el proceso de cambio:
  - Escenario: Qué hacer cuando se requiere que la persona acepte un cambio.
    - Pasos y recetas de éxito.
  - Escenario: Qué hacer cuando la persona no es consciente de un bajo rendimiento.
    - Pasos y recetas de éxito.
- Consiguiendo compromisos concretos.
  - Etapas clave.
  - Recetas de éxito.
  - Objeciones.
- Conseguir que el cambio sea permanente.
  - Claves del cierre.
  - Cómo conseguir que la persona salga con una buena actitud de la entrevista.

---

Si tan importantes son las actitudes, ¿qué puedo hacer para cambiarlas?

**Inscríbete** 

Día: 25 de abril, miércoles

Horario: de 9:15 a 14:15 h. y de 15:30 a 18:30 h.

Si todo el mundo podríamos estar de acuerdo que la actitud es el factor más importante para que una persona consiga sus retos, la pregunta sería ¿Cómo podemos cambiar una actitud?

Estamos acostumbrados a mensajes del tipo: "Si quieres, puedes", "lo más importante es la actitud", "los conocimientos y las habilidades suman pero la actitud multiplica". La actitud se ha convertido en un concepto circular, en una palabra hueca por la que el hecho de desear que alguien cambie de actitud ya hemos supuesto que esto va a ser así.

Con este curso tendrás un método práctico para cambiar las actitudes.

## PROGRAMA

- Cómo sé que es un tema de actitud. Las primeras señales, las objeciones. Qué son, como detectarlas y cómo resolverlas.
  - Las objeciones de las personas.
    - Pasos.
    - Recetas de éxito.
  - Objeciones racionales o reales.
    - Recetas de éxito.
    - Las objeciones racionales que me puedo encontrar.
    - Qué son y cómo resolverlas.
  - Objeciones emocionales.
    - Recetas de éxito.
    - Las objeciones emocionales que me puedo encontrar.
    - Qué son y cómo resolverlas.
- Cuando es más que una objeción. Las actitudes ocultas. Pasos. Recetas de éxito.
  - Fases del cambio de actitudes.
    - Actitud negativa activa.
    - Actitud negativa pasiva.
    - Actitud neutra.
    - Actitud positiva pasiva.
    - Actitud positiva activa.
  - Cómo reconocer cada fase.
    - Qué comportamientos verbales se dan.
    - Qué comportamientos no verbales se dan.
  - Cuál es la mejor estrategia para escalar hacia una actitud más positiva.

---

## INFORMACIÓN GENERAL

### Derechos de matrícula e inscripciones

#### Coste del curso completo:

Socios: 400 €.

No socios: 600 €.

#### Coste de un único módulo:

Socios: 250 €

No socios: 400 €

El precio incluye documentación y almuerzo de trabajo.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

#### Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

#### Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.