

Comunicación eficaz

Comunicación eficaz

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

MÓDULO 1. PRINCIPIOS DE LA COMUNICACIÓN TEMA 1. EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN
- Características de la comunicación
- El proceso de la comunicación
- Elementos de la comunicación
- Normas de comunicación escrita

Lo que hemos aprendido

TEMA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS EN LA COMUNICACIÓN
- Introducción
- Degradación de la comunicación entre emisor y receptor
- Barreras en cada elemento del proceso
- Obstáculos a la comunicación entre hombres y mujeres

Lo que hemos aprendido

TEMA 3. EL LENGUAJE NO VERBAL Y PARAVERBAL
- Elementos de la comunicación
- Elementos paralingüísticos: vocalización
- Comportamiento cinésico
- Proxemia
- Objetos
- Otros elementos que comunican

Lo que hemos aprendido MÓDULO 2. COMUNICACIÓN Y PERCEPCIÓN TEMA 4. LOS EFECTOS DE LA PERCEPCIÓN EN LA COMUNICACIÓN
- Qué es la percepción
- Principios de la percepción
- El mundo perceptivo del ser humano

Lo que hemos aprendido

TEMA 5. PERCEPCIÓN DE LOS DEMÁS Y COMUNICACIÓN
- Percepción de las personas
- Distorsión de la percepción

© icaformación2026

- Errores cognitivos
- La escalera de inferencias
Lo que hemos aprendido MÓDULO 3. ESTILOS DE COMUNICACIÓN SEGÚN DIFERENTES ESCUELAS
TEMA 6. INFLUENCIA DE LAS EMOCIONES Y LA PERSONALIDAD EN LA COMUNICACIÓN
- Emociones y cómo se imitan en la comunicación
- Personalidad
- Roles que se adoptan en grupo
Lo que hemos aprendido

TEMA 7. MODELO DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL
- ¿Qué es el Análisis Transaccional?
- Los estados del yo y sus transacciones
- Transacciones complementarias
- Transacciones cruzadas o no complementarias
- El Adulto emancipado
Lo que hemos aprendido

TEMA 8. MODELO DE PROGRAMACIÓN NEURO-LINGÜÍSTICA (PNL)
- ¿Qué es la Programación Neuro-Lingüística (PNL)?
- Principios básicos de PNL
- El proceso de aprendizaje
- Elementos básicos de la comunicación en PNL
- El estado interno
- Modalidades de representación mental
Lo que hemos aprendido

TEMA 9. ESTILOS SOCIALES
- Saber cómo adaptarse al estilo del interlocutor
- Generar confianza es la clave
- Proyectar empatía
- El uso del tiempo
- Proceso de toma de decisiones
- Respuesta de cada estilo social a la tensión
- Versatilidad
Lo que hemos aprendido MÓDULO 4. COMUNICACIÓN ASERTIVA TEMA 10. DERECHOS Y DEBERES ASERTIVOS
- Introducción: relación entre asertividad y comunicación
- Modos de comportamiento para la supervivencia
- Formas de relación pasiva, agresiva y asertiva
- Derechos y responsabilidades de la asertividad
Lo que hemos aprendido

TEMA 11. TÉCNICAS ASERTIVAS
- Introducción
- La petición asertiva de un cambio
- El disco rayado
- Defensas contra la manipulación más temida: las críticas
- Dar y recibir información
- Llegar a una meta común: acuerdo viable
Lo que hemos aprendido

TEMA 12. LA ASERTIVIDAD EN LA PRÁCTICA: MODELO DE COMUNICACIÓN SANA Y NO VIOLENTA
- ¿En qué áreas puedo ser asertivo/a?
- Formas que los demás emplean para evitar resolver conflictos
- ¿Qué hacer cuando los demás incumplen los acuerdos?
- Conocer el modelo de Comunicación No Violenta de Marshall Rosenberg
Lo que hemos aprendido MÓDULO 5. EMPATÍA EN LA COMUNICACIÓN TEMA 13. TIPOS DE

© icaformación2026

COMUNICACIÓN Y SU IMPACTO
- Conocer los tipos de comunicación derivados de la Ventana de Johari
- Conocer en qué consiste la empatía
- Identificar los elementos que caracterizan a la escucha con empatía
- Aprender a realizar las preguntas adecuadas
Lo que hemos aprendido

TEMA 14. EN QUÉ CONSISTE LA EMPATÍA
- Definición de empatía
- La empatía es innata en el ser humano: las neuronas espejo
- El interés sincero, de corazón
- Técnicas fundamentales para tratar con los demás
Lo que hemos aprendido

TEMA 15. EMPATÍA: LA BASE PARA INFLUIR EN LOS DEMÁS
- Relaciones basadas en la mentalidad de la abundancia
- Cómo hacer que los demás piensen como yo
- Persuasión mediante la retórica
Lo que hemos aprendido MÓDULO 6. PRINCIPIOS DE LA ESCUCHA ACTIVA TEMA 16. LA ESCUCHA ACTIVA
- Introducción
- Escucha activa
- Contenido de la escucha
- Grados en el nivel de escucha
- Diferencias en la escucha no presencial
Lo que hemos aprendido

TEMA 17. EL COACHING: LA PROFESIÓN DE LA ESCUCHA ACTIVA
- Introducción
- Competencias de un coach profesional
- ¿Qué es el feedback?
Lo que hemos aprendido

© icaformación2026