

Programa formatiu

Habilitats de comunicació

(juny de 2017)

DADES GENERALS DE L'ESPECIALITAT

- 1. Família professional:** FCO Formació complementària
Àrea professional: FCOV Competències transversals
- 2. Denominació:** Habilitats de comunicació
- 3. Codi (al fitxer del SOC):** FCOV_SOC02EXP
- 4. Nivell de qualificació professional:** 2

5. Objectiu general:

Al finalitzar l'acció formativa l'alumnat serà capaç de posar en pràctica les habilitats de comunicació que li permetran participar d'una manera eficaç i constructiva en la vida professional

6. Prescripció dels formadors:

6.1. Titulació requerida:

Titulació oficial de Grau, Llicenciatura o Diplomatura o Certificat de Professionalitat de nivell 3.

6.2. Experiència professional requerida:

Experiència en l'àmbit de la comunicació

6.3. Competència docent:

Caldrà tenir formació metodològica o experiència docent

Per acreditar la competència docent, el formador haurà d'acreditar una experiència professional com a docent d' almenys 600 hores, en els últims 10 anys, o estar en



posseïó del certificat de professionalitat de formador ocupacional o del certificat de professionalitat de docència de la formació professional per a l'ocupació. Estaran exempts d'acreditar la competència docent, que posseeixin alguns dels requisits previstos a l'article 13.1, apartats a) i b) del RD 34/2008 de 18 de gener, pel qual es regulen els certificats de professionalitat

7. Criteris d'accés de l'alumnat:

7.1. Nivell acadèmic o de coneixements generals:

El que s' exigeixi en les accions formatives a les que s'associï aquesta formació complementària

8. Nombre de participants:

Màxim 25 participants per a cursos presencials.

9. Relació seqüencial de mòduls formatius:

M01.- Habilitats de comunicació en l'ocupació. 5 h

M02.- La comunicació assertiva. 5h

M03.- Habilitats comunicatives en públic. 10 h

M04.- La negociació positiva.10h

10. Durada:

Hores totals: 30

Distribució de les hores:

- Presencial.....30



11. Requisits mínims d'espais, instal·lacions i equipament

11.1. Espai formatiu:

- Aula de gestió de com a mínim 30 m²

(Superfície en metres quadrats en funció del tipus d'espai i del nombre d'alumnes. Els espais hauran de tenir un mínim de 30 m² per a grups de 15 alumnes (2 m² per alumne)

11.2. Equipament:

- PCs instal·lats en xarxa i connexió a Internet.
- Software ofimàtica i eines Internet.
- Equips audiovisuals
- Canó de projecció.
- Pissarra.
- Material d'aula.
- Taula i cadira per al formador/a.
- Taula i cadira pels alumnes.

Les instal·lacions i els equipaments hauran de complir amb la normativa industrial i higienicosanitària corresponent i respondran a les mesures d'accessibilitat universal i seguretat dels participants. Si la formació s'adreça a persones amb discapacitat, s'adaptarà l'espai per a assegurar la seva participació en condicions d'igualtat.

MÒDULS FORMATIUS

Mòdul núm. 1

Denominació: Les habilitats personals en la comunicació

Objectiu: Comunicar-se d'una manera constructiva en l'entorn laboral : expressar i comprendre punts de vista diferents

Durada: 5 h

Continguts teoricopràctics:

- Els diferents canals de comunicació.
- L'escolta activa
- La intenció positiva
- El feedback

Mòdul núm.2

Denominació: La comunicació assertiva

Objectiu: Plantejar i defensar un argument des d'una actitud de confiança en un mateix

Durada: 5 h

Continguts teoricopràctics

- Característiques de la comunicació passiva, assertiva i agressiva
- Principals causes d'una conducta no assertiva
- Identificació de conductes errònies
- Tècniques per una comunicació assertiva eficient

Mòdul núm.3

Denominació: Habilitats comunicatives en públic

Objectiu: Aplicar tècniques per transmetre adequadament al públic els objectius proposats.



Durada: 10 h

Continguts teoricopràctics

- La comunicació oral com a vehicle d'interacció en l'àmbit professional
- Estratègies per parlar en públic: la improvisació, l'estructuració del missatge, la capacitat de percebre les respostes de l'audiència, la importància dels aspectes no verbals
- El llenguatge corporal: l'actitud, el somriure, la posició del cos, la gesticulació, el contacte visual
- La preparació prèvia. El guió
- Estructura de la presentació: introducció i conclusió
- Els mitjans de suport visual a la presentació

Mòdul núm.4

Denominació: La negociació positiva

Objectiu: Conèixer els elements clau en una negociació i aplicar els diferents estils.

Durada: 10 h

Continguts teoricopràctics

- Concepte i naturalesa de la negociació.
- El poder com a element clau en les negociacions.
- Diferència entre necessitats, desitjos i demandes pròpies i de l'altre.
- El rol del negociador i les conductes dels bons negociadors.
- Elements d'estratègia, límits i tàctiques adequades en la negociació.