Programa Superior de Certificación en Autoestima, Asertividad y Resolución de Conflictos para Titulados Universitarios en Psicología

www.rededuca.net formacion@rededuca.net Información y matrículas: 958 050 202

Programa Superior de Certificación en Autoestima, Asertividad y Resolución de Conflictos para Titulados Universitarios en Psicología

Centro de Formación: *Euroinnova Business School en colaboración con Universidad Antonio de Nebrija*

Duración: 200 horas

Precio: 180 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío incluidos.

Descripción

Con este curso se pretende ayudar a los profesionales a controlar aspectos tan fundamentales como la autoestima y las dotes de comunicación, la asertividad y cómo no ayudar a la resolución de conflictos. De ello dependerá en gran medida el éxito en la consecución de sus metas, logrando al mismo tiempo transmitir seguridad y confianza al resto de componentes del equipo de trabajo.

A quién va dirigido

Titulados Universitarios en Psicología, estudiantes de la Rama de Sanidad o Cualquier persona que quiera Formarse en la Temática del Curso.

Objetivos

- Profundizar en la importancia de la autoestima y saber diferenciar los tipos que podemos encontrarnos.
- Conocer qué es el autocontrol emocional y las diferentes técnicas para desarrollarlo.
- Estudiar el significado de Comunicación y los procesos en los que interviene.
- Profundizar en los elementos que participan en su desarrollo y los diferentes los tipos de comunicación.
- Adquirir estrategias para una mejora de la gestión de los trabajos en equipo.
- Conocer técnicas de entrenamiento de habilidades sociales.
- Enfatizar en las características que un líder tiene que tener para que su personalidad encuadre en un perfil de liderazgo y saber cuáles son los conflictos dentro de la empresa más habituales, además de cómo se solucionan.

Para que te prepara

El siguiente curso le prepara para mejorar la formación de los profesionales que tengan relación con el trato humano y dirección de equipos en los siguientes campos: la autoestima, el autocontrol, la comunicación, la asertividad y la resolución de conflictos. Crear un espíritu de investigación y de superación profesional.

Salidas laborales

Departamentos de Recursos Humanos, Administración, Técnicos de Orientación Laboral, Clínicas Psicológicas.

Titulación

Doble Titulación Expedida por Euroinnova Business School y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales

Esta titulación la expide la prestigiosa Universidad Antonio de Nebrija, con ella se obtendrán 0 créditos ECTS(European Credit Transfer System).

Forma de pago

Tarjeta de Crédito / PayPal

Eligiendo esta opción de pago, podrá abonar el importe correspondiente, cómodamente en este mismo instante, a través de nuestra pasarela de pago segura concertada con Paypal

Transferencia Bancaria

Eligiendo esta opción de pago, deberá abonar el importe correspondiente mediante una transferencia bancaria.

No será aceptado el ingreso de cheques o similares en ninguna de nuestras cuentas bancarias.

Contrareembolso

Podrá pagar sus compras directamente al transportista cuando reciba el pedido en su casa. Eligiendo esta opción de pago, recibirá mediante mensajería postal, en la dirección facilitada en el formulario, el material del curso, abonando el importe correspondiente a la recepción.

Metodología

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 donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% del total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Autoestima, Asertividad y Resolución de Conflictos'

- Cuaderno de ejercicios

Profesorado y servicio de tutorías

"RedEduca" está formado por un equipo multidisciplinar de profesionales especialistas en incorporar las Nuevas Tecnologías al ámbito educativo.

Nuestro principal objetivo es conseguir una formación didáctico-pedagógica innovadora y de calidad. Por ello, ponemos al alcance de nuestro alumnado una serie de herramientas y recursos que les permitirán potenciar su aprendizaje a lo largo del curso:

- Equipo de tutores expertos en las distintas especialidades ofertadas, con una amplia experiencia en el mundo de la enseñanza y la preparación de oposiciones, que resolverán todas tus dudas y consultas.

Especialistas en Formación Permanente del Profesorado y Oposiciones de Enseñanza

Bolsa de empleo y Prácticas

El alumnado tendrá posibilidad de incluir su currículum en nuestra Bolsa de Empleo y Prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por empresas y organismos públicos colaboradores en territorio nacional

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.
- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Red Social "Red Educa"

RedEduca es un nuevo concepto dentro del **Social Media** que ahora se aúna con la formación a distancia y online, por ello, hemos creado **la Red Social de las Oposiciones** un espacio exclusivo para estudiantes, opositores y profesionales del ámbito de la Educación y la Formación.

A la vez que completa su formación con nuestros cursos online, podrá intercambiar ideas, establecer contactos profesionales, crear su propio blog y acceder a las últimas noticias y convocatorias en el ámbito educativo. No te sentirás sólo!

Si no es alumno de Formación Permanente del Profesorado, pero quiere ser miembro de la Red Social de las Oposiciones de RedEduca, puede registrarse en tan solo unos minutos y de forma totalmente gratuita completando un breve formulario al que podrá acceder desde la sección “regístrate gratis” o “únete”.

También podrá acceder directamente desde su cuenta de Facebook, Google, Yahoo, Twitter o Windows Live. Haga clic en el icono correspondiente que encontrará en el panel “Accede con tu cuenta de…”

Campus Virtual

Es el aula virtual donde encontrarás todos los contenidos de los cursos, cuidadosamente revisados y actualizados por nuestro equipo de profesores y especialistas.

El campus virtual se convierte en el principal escenario de aprendizaje y es aquí donde el alumnado podrá acceder a los contenidos del curso con tan sólo un clic.

Este nuevo sistema de aprendizaje online puede facilitar el trabajo del alumnado y del equipo docente en varios sentidos:

- La presentación online de la acción formativa hace posible incluir contenidos en muy diversos formatos: texto, imagen, vídeo, audio, etc. Asimismo, aprovechando las oportunidades que nos ofrece el entorno virtual, desde RedEduca hemos querido incluir una serie de enlaces y documentos complementarios que permitan al alumnado completar su formación y profundizar en determinados aspectos de la materia tratada.

- El campus virtual permite establecer contacto directo con el tutor o tutora a través del sistema de comunicación por correo electrónico que también permitirá intercambiar archivos entre las partes.

- El entorno virtual simplifica y agiliza la evaluación y seguimiento del alumnado, tanto para el propio alumno o alumna como para el equipo docente. Por un lado, el alumno/a podrá observar su avance a lo largo del itinerario formativo y recibirá retroalimentación inmediata sobre sus resultados en las pruebas de evaluación. En segundo lugar, el equipo docente verá simplificado su trabajo, puesto que todos los datos acerca de la actividad del alumno/a en la plataforma, así como los resultados de las pruebas quedan registrados de manera automática, evitando así la labor de corrección manual y permitiendo al profesor o profesora tener una visión del progreso de sus alumnos/as con tan sólo un clic.

Puede acceder como invitado a nuestro Campus Virtual a través del siguiente enlace: http://campus.rededuca.net/

Programa formativo

MÓDULO I. LA AUTOESTIMA Y EL AUTOCONTROL COMO HERRAMIENTAS FUNDAMENTALES PARA ALCANZA EL ÉXITO PERSONAL Y PROFESIONAL

TEMA 1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA AUTOESTIMA

- Introducción
- ¿Qué es la Autoestima?
- Desarrollo de la Autoestima
- Grados de autoestima
- Importancia de la autoestima positiva
- Autoestima Alta y Baja
- Distorsiones cognitivas
- Indicadores de Autoestima

TEMA 2. EL AUTOCONCEPTO

- Introducción
- Conceptos y teorías
- Evaluación
- Programas de Intervención

TEMA 3. AUTO-RESPETO Y AUTO-REALIZACIÓN

- Auto-respeto
- Como hacer frente a las críticas: Responder a las quejas
- Creatividad y Auto-realización en el trabajo

TEMA 4. EL AUTOCONTROL EMOCIONAL

- Introducción
- El autocontrol emocional
- Las emociones
- La ira
- Formas concretas de manejar las emociones de Ansiedad e Ira

TEMA 5. TÉCNICAS DE AUTOCONTROL EMOCIONAL

- Imaginación/Visualización
- Entrenamiento asertivo
- Técnica de control de la respiración
- Administración del tiempo
- La relajación

TEMA 6. TÉCNICAS COGNITIVAS

- Introducción
- Solución de problemas
- Detención del pensamiento
- La inoculación del estrés
- La sensibilización encubierta
- Terapia racional emotiva de Ellis

TEMA 7. TÉCNICAS GRUPALES

- Dinámicas de grupos

MÓDULO II. LA ASERTIVIDAD COMO ESTRATEGIA Y ESTILO DE COMUNICACIÓN

TEMA 8. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Concepto de Inteligencia Emocional
- Teorías y Modelos de la Inteligencia Emocional
- Componentes de la Inteligencia Emocional
- Aptitudes en las que se basa la Inteligencia Emocional
- Evaluación de la Inteligencia Emocional
- La Inteligencia Emocional en los equipos de trabajo
- Programas de Desarrollo de Inteligencia Emocional

TEMA 9. COMUNICACIÓN

- Introducción
- Elementos principales del proceso de comunicación
- Niveles de la comunicación

- Elementos que favorecen la comunicación
- Elementos que dificultan la comunicación

TEMA 10. COMUNICACIÓN NO VERBAL

- ¿Qué es la comunicación no verbal?
- Componentes de la comunicación no verbal
- El lenguaje corporal

TEMA 11. COMUNICACIÓN NO VIOLENTA

- Introducción a la comunicación no violenta
- Comunicación no violenta: dar paso a la compasión
- Comunicación empática
- Comunicación no violenta en los grupos
- Observar sin enjuiciar
- Cómo pedir y recibir
- Expresar enfado y reconocimiento

TEMA 12. LAS HABILIDADES SOCIALES

- ¿Qué son las habilidades sociales?
- La asertividad
- La empatía
- La escucha activa

MÓDULO III. TÉCNICAS DE GESTIÓN, AFRONTAMIENTO RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

TEMA 13. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

- Introducción
- Habilidades de resolución de problemas
- Técnicas básicas de resolución de problemas
- El análisis de decisiones
- Toma de decisiones: el proceso de decisión

TEMA 14. GESTIÓN DE CONFLICTOS

- Conceptualización del conflicto
- Orígenes y causas de los conflictos
- Tipos de conflictos
- Elementos del conflicto
- Importancia del conflicto
- La conflictología
- Prevención de los conflictos

TEMA 15. AFRONTAMIENTO DE LOS CONFLICTOS

- Qué es un problema, qué es un conflicto
- Conflictos de necesidades e intereses en la tarea
- Los conflictos como oportunidad o como riesgo
- Cómo y porque aparecen los conflictos
- Ganadores o perdedores

TEMA 16. METODOLOGÍA DE RESOLUCIÓN: LA NEGOCIACIÓN

- Concepto de negociación
- Estilos de negociación
- Los caminos de la negociación
- Fases de la negociación
- Estrategias de negociación
- Tácticas de negociación
- Cuestiones prácticas