

LIVE CLASS

Conversaciones difíciles

Herramientas para sostener el diálogo con asertividad,
empatía y propósito.

Lográ el aval de nuestros expertos

En Kinetic Training se unen tus ganas de crecer con nuestra experiencia y conocimientos para que puedas desarrollar todo tu potencial.

Nuestras formaciones están respaldadas por la excelencia académica y la experiencia empresarial de un equipo de trainers altamente calificados.

Al completar la formación, recibirás esta insignia que reconoce tu aprendizaje, dedicación y esfuerzo.



Esto es Kinetic Training, donde la experiencia de aprendizaje es transformadora desde el primer clic.



¿Por qué tomar esta formación?

Porque comunicar no es solo argumentar: es saber elegir el momento, el tono, las palabras, y también es escuchar, interpretar y generar confianza.

Esta formación ofrece un marco teórico-práctico que permite afrontar con mayor solvencia emocional y comunicacional aquellas conversaciones que suelen postergarse, evitarse o derivar en malentendidos y conflictos.

¿A quién está dirigida?

- A quienes evitan conversaciones necesarias por temor, inseguridad o falta de herramientas.
- A personas que se sienten emocionalmente desgastadas tras intentar comunicarse sin resultados positivos.
- A integrantes de equipos que deben coordinar acciones, resolver diferencias o construir acuerdos.
- A profesionales, líderes o emprendedores que requieren negociar, tomar decisiones o intervenir ante situaciones de conflicto.
- A quienes deseen mejorar su convivencia en entornos complejos o sensibles.

Objetivo de la formación

Desarrollar competencias conversacionales orientadas a abordar situaciones difíciles de manera asertiva, clara y efectiva, con el fin de favorecer la resolución de conflictos, la coordinación de acciones y la construcción de entornos relacionales más sanos, colaborativos y sostenibles. Esta formación te entrena para transformar el conflicto en oportunidad, mejorar tu autoestima comunicativa y lograr conversaciones más honestas, valientes y efectivas, incluso en los momentos más difíciles.

¿Qué vas a aprender?

- Gestionar la conversación interna, entendiendo cómo el diálogo con uno mismo impacta en la calidad de la comunicación con los demás.
- Reconocer la arquitectura del conflicto, sus dinámicas y factores estructurales y emocionales.
- Aplicar estrategias de comunicación asertiva, basadas en el respeto mutuo, la autenticidad y la escucha activa.
- Diseñar conversaciones difíciles, estructurando el enfoque y el lenguaje para alcanzar acuerdos y fortalecer vínculos.
- Dar feedback constructivo orientado a mejorar resultados, procesos y equipos, y a favorecer la construcción de vínculos de confianza.
- Identificar y evitar patrones de comunicación violenta, integrando los principios de la Comunicación No Violenta y la compasión comunicativa.

Metodología de trabajo



Duración de la cursada

15 horas (5 encuentros de 3 horas cada uno)



Condiciones para obtener el certificado

- 70 % de asistencia.
- Presentación de un video o conversación final que refleje los aprendizajes de la formación.



Cantidad de kines que acumula

15 kines (crédito virtual para ser utilizado en futuras formaciones)



Inicio de la formación

La apertura de nuestras formaciones depende de la disponibilidad y el cupo. En situaciones excepcionales que impidan el inicio de una formación, ofrecemos devolver el importe abonado o utilizarlo como pago parcial o total de alguna otra formación.

Modalidad



- Encuentros virtuales sincrónicos, en vivo, y actividades grupales interactivas
- Participación en foros, acceso a los materiales y ejercicios prácticos dentro de nuestra plataforma de formación Kinetic Training
- El objetivo es que la interacción entre el instructor y los participantes asegure el intercambio del aprendizaje grupal y una comunicación fluida entre ellos

Requisitos técnicos

- Computadora / Notebook con Zoom instalado
- Buena velocidad de internet: bajada 10 mbps y subida 2 mbps (mínimo)

Programa

1 La conversación con uno mismo

- Autoestima comunicacional.
- Triada de Beck: relación entre pensamientos, emociones y lenguaje.
- Rótulos, creencias y modelos mentales.
- Reconstrucción del diálogo interno como punto de partida.

2 Arquitectura de las conversaciones difíciles

- Comprensión del conflicto: dimensiones estructurales, relacionales y emocionales. Matriz PIN.
- Dinámicas de escalada.
- Tipología de conversaciones difíciles: hechos, sentimientos, identidad y relación.
- Necesidades explícitas y subyacentes en el conflicto.

3 Gestión emocional y escucha activa en contextos difíciles

- Emociones como brújula en la conversación.
- Niveles de escucha. Escucha activa, escucha empática y escucha propositiva. ¿Cómo escuchar de verdad?
- Sintonía, validación y legitimación del otro.
- Obstáculos comunes y estrategias de regulación.
- Autorregulación emocional: pausa consciente o regulación somática.

Programa

4 Técnica y arte de las conversaciones difíciles

- Actos lingüísticos: afirmaciones, pedidos, ofertas y compromisos.
- Diseño de conversaciones.
- Planificación de la conversación: objetivos, timing, foco.
- Estrategias de negociación conversacional.
- Técnicas para gestionar respuestas difíciles.
- El arte de formular preguntas poderosas.
- Role playing con feedback grupal. Guión conversacional flexible.

5 Comunicación no violenta y compasiva

- Principios de la Comunicación No Violenta (CNV).
- Reconocimiento de patrones de comunicación violenta, explícita o sutil.
- “Tener razón” vs. “cuidar la relación”: dilemas frecuentes.
- La asertividad como equilibrio entre autoafirmación y respeto por el otro.
- Aplicación práctica a contextos laborales, familiares y sociales.
- Comparación entre comunicación violenta y microagresiones o pasivo-agresividad.

Medios de pago

- **Tarjetas de crédito**

Si el pago con tarjeta de crédito se realiza mediante PayPal, puede existir algún cargo extra según el país de emisión de cada tarjeta.

- **Contado o transferencia bancaria**

Si la transferencia se realiza vía Payoneer, puede existir algún cargo extra según el país desde donde se realiza la transferencia.

- **Billeteras virtuales**

- **PayPal**

- **Consultar otros medios de pago vigentes al momento de la compra**

Descuentos y promociones:

Descuentos por tiempo limitado. Consultá con nuestros asesores la vigencia de cada uno de ellos.

- **Hasta 40 % OFF** por inscripción temprana

- **Uso de KINES** como parte de pago

- **12 cuotas sin interés** con tarjetas bancarizadas

Solo válido en Argentina.

- **20 % OFF extra** por compra de formaciones *Live Class + On Demand*

- **Descuento para grupos de 3 o más personas**



¡QUIERO CONOCER COSTOS!

