



ESCUELA SUPERIOR DE POSTGRADO

**TÉCNICO EN DESARROLLO DE
HABILIDADES SOCIALES (PARA
LA BÚSQUEDA DE EMPLEO)**

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias



PRESENTACIÓN:

Las habilidades sociales son competencias definidas por el comportamiento que un individuo puede tener en su entendimiento de los diversos códigos sociales, en sus actitudes y sus expresiones en la sociedad. Las habilidades sociales permiten a una persona expresar sus propios sentimientos, necesidades y opiniones, lo que permite el bienestar personal, que es el primer paso para una mayor integración social.

Como principales aspectos de las habilidades sociales podemos encontrar: comportamientos adaptados a los contextos y con relación a otras personas, con una dimensión cultural e intercultural, que incluyen habilidades como la autoorganización, la puntualidad, la autoeficacia, la motivación personal, habilidad de prevención y resolución de conflictos.

Por eso, hemos creado el curso de **Técnico en Desarrollo de Habilidades Sociales para búsqueda de Empleo**, que pretende facilitar destrezas que permitan mejorar la efectividad de las tareas de búsqueda de empleo e inserción laboral y el desarrollo de Habilidades Intra-personales e Inter-personales, que lleven a los participantes a afrontar de forma más eficiente su realidad.

OBJETIVOS Y COMPETENCIAS:

El objetivo principal de este curso consiste en que los asistentes aprendan a identificar y analizar las situaciones que provocan estrés y niveles de ansiedad; identificar si son eficaces las respuestas que dan para afrontar dichos problemas; así como aprender estrategias eficaces para superar con éxito a las exigencias que nos plantea la vida.

- Potenciar las habilidades sociales para nuestras relaciones interpersonales y de grupo.
- Conocer las técnicas necesarias para realizar presentaciones eficaces.
- Cómo resolver y abordar los conflictos.
- Hacer buenas entrevistas con malos entrevistadores.
- Cómo pasar un proceso de selección con éxito y conseguir el puesto de trabajo.
- Potenciar las Claves de la Comunicación Interpersonal.
- Casos y situaciones reales de alto impacto y presión en las entrevistas.
- Cómo definir la búsqueda de empleo.
- Formación de alto impacto para encontrar trabajo.

CARACTERÍSTICAS:

- Dirigido a: Un amplio colectivo de personas que necesita conocer la terminología y efectividad de las tareas de búsqueda de empleo e inserción laboral.
- Duración: 150 horas, de las cuales 32 son presenciales y resto en plataforma de teleformación.

TITULACIÓN:

Los alumnos que finalicen satisfactoriamente el curso accederán al Diploma que expide EDAE en colaboración con la Escuela Superior de Postgrado.

TÉCNICO EN DESARROLLO DE HABILIDADES SOCIALES (PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO)

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias






CALENDARIO:

- **TURNO DE MAÑANAS DE: 10:00 HORAS A 14:00 HORAS**
- **TURNO DE TARDES DE: 16:00 HORAS A 20:00 HORAS**
- La modalidad presencial del curso se desarrolla del 1 al 11 de abril de 2013.

Las clases presenciales se imparten de manera intensiva:

PROGRAMA DE CLASES PRESENCIALES MES DE ABRIL						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

	D. Manuel López Espino
	D. José María Guillén Gea
	D. Lorenzo Chiquero Sánchez

El resto del curso se desarrolla en plataforma de teleformación

PROFESORES:

D. Lorenzo Chiquero Sánchez

- Presidente de la Consultora de RR.HH.
- Consultoría y Selección (www.conysel.com).
- Psicólogo.
- Experto en Formación de Alto Impacto en Selección de Recursos Humanos.

D. José María Guillén Gea

- Profesor de la EOI en el área de Habilidades Directivas.
- Socio Fundador y Presidente de IDH, S.L.
- Licenciado en Filosofía y Letras.

D. Manuel López Espino

- Centro privado de Atención Psicológica.
- Psicólogo colaborador en el Hospital 12 de Octubre.
- Licenciado en Psicología Clínica.

COSTE Y BECAS:

- El coste del Curso es de 24,55 Euros por material y expedición de diploma, consultar plazos y fechas.
- Todas las personas que quieran una consulta adicional, tendrán que pagar 20€ adicionales por consulta.
- Ingresos y Transferencias: Bankia: 2038 1703 81 6800012736
- Novagaliciabanco: 2080 0600 95 3040084707

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias



PROGRAMA ACADÉMICO

1 de abril de 2013: D. Lorenzo Chiquero Sánchez

- **Cómo superar una entrevista de trabajo con mal entrevistador.**
 - El proceso de selección: buscar trabajo es un trabajo.
 - Los errores de un candidato sin “fundamento” sin preparación, abocado al fracaso. Las claves de una entrevista eficaz: ¿Qué quieren de mí?
 - ¿Es Ud. una persona competente? ¿Por qué? El arte de conocerse a sí mismo.
 - Cómo hacer la mejor entrevista: simulación de situaciones reales en procesos de selección.
 - Cómo superar una “mala entrevista”.
 - Cómo ayudar a un mal entrevistador y evitar la exclusión del proceso.
 - Cómo escapar de las “trampas” agresivas de un entrevistador desafortunado.

2 de abril de 2013: D. José María Guillén Gea

- **Comunicación:**
 - Necesidad de comunicación.
 - Dificultades habituales de la circulación de la información.
 - Conceptos básicos de comunicación.
 - Factores del fracaso en la comunicación.
 - La comunicación como herramienta del directivo.
 - Comunicación interpersonal.
 - Barreras de la comunicación interpersonal.
 - Análisis y mejora de la capacidad individual de comunicación.
 - El feedback como ayuda.

3 de abril de 2013: D. Lorenzo Chiquero Sánchez

- **Cómo responder las preguntas en las entrevistas de trabajo.**
 - Los métodos de diagnóstico en selección activos y pasivos.
 - Cómo superar las pruebas psicotécnicas individuales y de equipo.
 - La comunicación: qué tengo que decir y qué debo conocer de mis cualidades.
 - La venta de uno mismo: cómo diseñar un plan de marketing personal.
 - Simulación de procesos reales en equipo: la trampa de las dinámicas de grupo.
 - Los procesos de Assessment Center y otros métodos expositivos.
 - Los juegos de liderazgo: la apuesta inteligente.

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias



4 de abril de 2013: D. José María Guillén Gea

- **Presentaciones eficaces.**
 - Audiencia:
 - Estructura.
 - Análisis.
 - Propósito:
 - Criterios para su determinación.
 - Submensajes.
 - Estructura de la presentación:
 - Introducción.
 - Cuerpo.
 - Cierre.
 - Puesta en escena:
 - Comunicación verbal.
 - Comunicación no verbal.
 - Ayudas visuales.
 - Fin de la presentación:
 - Preguntas y respuestas.
 - Evaluación del éxito.
- **Ejercicios prácticos (se grabarán en soporte electrónico)**

8 de abril de 2013: D. Manuel López Espino

- **El síndrome de “estar quemado” o Burnout.**
 - Definición y características.
 - Conceptos.
 - Síntomas.
 - Efectos en nuestra salud: física y mental.
- **Análisis de las situaciones que nos producen estrés y de nuestras respuestas tanto de ansiedad como depresivas.**
 - Distintos niveles de respuesta (motor, cognitivo y fisiológico).
 - Identificar lo que pensamos y cómo nos afecta.
 - Técnicas para controlar los pensamientos que nos producen malestar. Ajuste de las expectativas.
- **El control de la ansiedad: técnicas de relajación.**
 - La respiración.
 - Diferentes técnicas.
- **Aprender a decir “NO”: la comunicación asertiva.**
 - Diferentes tipos de comunicación y sus consecuencias.
 - Características de la comunicación asertiva.
 - Cómo hacer frente a las manipulaciones de los demás.
- **Hábitos de vida saludables.**
 - Relación del estrés con las conductas adictivas.
 - Efectos beneficiosos de una alimentación y actividad física saludables.

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias



9 de abril de 2013: D. José María Guillén Gea

- **Presentaciones eficaces (Continuación)**
- **Motivación**
 - Concepto de motivación.
 - Algunas teorías al respecto.
 - Características del directivo motivador.

10 de abril de 2013: D. Manuel López Espino

Etapas/ Pasos en la Solución de Problemas:

- **Orientación hacia el problema.**
 - Percepción del problema:
 - Reconocerlo y etiquetarlo.
 - Examinar en la situación en la que se produce.
 - Atribución y valoración del problema:
 - Causas externas + causas personales.
 - Causas internas + autoevaluación negativa = atribución negativa.
 - Control personal:
 - Probabilidad de percibirlo como controlable y resoluble.
 - Probabilidad de sentirse capaz de resolverlo con nuestro esfuerzo.
 - Compromiso tiempo/esfuerzo:
 - Probabilidad de dedicarle tiempo/esfuerzo en solucionarlo.
 - Probabilidad de estimar adecuado el tiempo que le llevará solucionarlo.
- **Definición y formulación del problema.**
 - Recoger información relevante basada en hechos.
 - Clarificar la naturaleza del problema.
 - Establecer una meta realista de solución del problema.
 - Reevaluar el significado del problema para el bienestar personal y social.
- **Generación de soluciones alternativas.**
- **Toma de decisiones.**
- **Puesta en práctica y verificación de la solución.**

11 de abril de 2013: D. José María Guillén Gea

- **Conflicto y negociación.**
 - Tipos de conflictos y su tratamiento.
 - Posibles resultados de la negociación.
 - El proceso global de la negociación.
 - Preparación de la negociación.
 - Etapas de la negociación.

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias



IMPRESO DE INSCRIPCIÓN

TÉCNICO EN DESARROLLO DE HABILIDADES SOCIALES PARA BÚSQUEDA DE EMPLEO

Por favor, rellene con letra clara y mayúscula sus datos personales:

Nombre y Apellidos:			
Formación Académica:			
Fecha Nacimiento:			
Puesto de trabajo actual:			
Dirección:			
Localidad:		Código Postal:	
E-Mail (obligatorio):		(*) Ctta. en LinkedIn:	
(*) Ctta. en Facebook:		(*) Ctta. En Twitter:	
Teléfono:		Móvil:	
Situación Laboral:		DNI:	
(*) Acepto ser Socio:	Sociedad Española de Servicios Sociales () Si () No		

Todos los datos consignados en este documento son de carácter confidencial y autorizo a la Sociedad de Servicios Sociales y Atención a la Dependencia, EDAE, EEES, Fundación de Estudios Sociales y Escuela Superior de Postgrado al uso informatizado de los mismos y a cederlos a terceros con la finalidad de ser incluido en la Bolsa de Trabajo, Bolsa de Estudios, recibir publicidad y Oferta de Servicios. En virtud de lo dispuesto en la Ley 15/1999 de 13 de diciembre, tiene derecho a ejercer el derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndonos una carta por escrito. Ayúdenos a conservar nuestros datos actualizados y comuníquenos cualquier modificación que se produzca en sus datos personales. El interesado podrá ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición, enviándonos por carta a c/ Alcalá, 183, 1º 28009 de Madrid, solicitando la baja en este servicio.

A esta solicitud debe adjuntar: Fotocopia del DNI, una fotografía tamaño carnet, con nombre al dorso, currículum vitae, copia de ingreso o transferencia bancaria:

Bankia : 2038 1703 81 6800012736 Novagaliciabanco: 2080 0600 95 3040084707

Firma y Fecha

Este impreso y toda la documentación solicitada, deberá ser entregada o enviada por correo a:

c/ Alcalá, 183 - 1º. 28009, Madrid
TEL: 914 020 061 – Fax: 914 014 077
- www.epostgrado.es –
- www.epostgrado.com-

Email: master@epostgrado.es y/o cristina@f3e.com

Miembros / Alianzas / Acreditaciones / Licencias

