Cámara Toledo



FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA

TÍTULO DEL CURSO	HABILIDADES SOCIALES PARA EL EMPLEO
DURACIÓN (HORAS)	90 h
PROGRAMA/S AL QUE ESTÁ VINCULADO	• Talento Joven • Talento 45+
PÚBLICO OBJETIVO DEL CURSO	A personas jóvenes desempleadas inscritas en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil en búsqueda de empleo y personas entre 45 y 60 años de edad en situación de desempleo o inactividad laboral
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	Capacitar al alumnado para: comunicarse con eficacia en entornos profesionales, gestionando tanto el lenguaje verbal como el no verbal; entrenar competencias de trabajo en equipo, negociación básica y resolución de desacuerdos; aprender habilidades para atender a clientes y usuarios con empatía; aprender a regular emociones y gestionar el estrés; desarrollar una comunicación digital adecuada y presentación de mensajes profesionales y networking orientado a oportunidades de empleo.
INDICACIÓN DE ALINEACIÓN CON CdP	No vinculado
MÓDULOS O BLOQUES TEMÁTICOS DEL CURSO	1. Autoconocimiento y objetivo profesional 2. Comunicación efectiva y asertividad 3. Comunicación no verbal y presencia profesional 4. Trabajo en equipo y reuniones productivas 5. Atención al cliente y manejo de objeciones 6. Gestión de conflictos y negociación básica 7. Inteligencia emocional y gestión del estrés 8. Comunicación digital, videollamada e inclusión 9. Presentaciones breves, *pitch* y networking
OBSERVACIONES	

Cámara Toledo



FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA

TÍTULO DEL CURSO	HABILIDADES SOCIALES PARA EL EMPLEO
DURACIÓN (HORAS)	120 h
PROGRAMA/S AL QUE ESTÁ VINCULADO	• Talento Joven • Talento 45+
PÚBLICO OBJETIVO DEL CURSO	A personas jóvenes desempleadas inscritas en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil en búsqueda de empleo y personas entre 45 y 60 años de edad en situación de desempleo o inactividad laboral.
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	Capacitar al alumnado para: comunicarse con eficacia en entornos profesionales, gestionando tanto el lenguaje verbal como el no verbal; entrenar competencias de trabajo en equipo, negociación básica y resolución de desacuerdos; aprender habilidades para atender a clientes y usuarios con empatía; aprender a regular emociones y gestionar el estrés; desarrollar una comunicación digital adecuada y presentación de mensajes profesionales y networking orientado a oportunidades de empleo.
INDICACIÓN DE ALINEACIÓN CON CdP	No vinculado
MÓDULOS O BLOQUES TEMÁTICOS DEL CURSO	1. Autoconocimiento y objetivo profesional 2. Comunicación efectiva y asertividad 3. Comunicación no verbal y presencia profesional 4. Trabajo en equipo y reuniones productivas 5. Atención al cliente y manejo de objeciones 6. Gestión de conflictos y negociación básica 7. Inteligencia emocional y gestión del estrés 8. Comunicación digital y videollamada 9. Presentaciones breves, storytelling y *elevator pitch* 10. Atención omnicanal y redacción profesional 11. Diversidad, igualdad e inclusión; comunicación intercultural y accesibilidad
OBSERVACIONES	