# CURSO: COMUNICACIONES EFECTIVAS. PERSONALES Y ORGANIZACIONALES.

**FECHA DEL CURSO: 19 de Agosto al 09 de Octubre 2026.**

**DÍAS Y HORARIOS:** Miércoles y Viernes de 18:30 a 20:30 hs.

**CARGA HORARIA:** 30 hs.

**MODALIDAD:** Virtual Sincrónico, Plataforma Zoom

**COORDINADOR:** Q.F. Rubén Cano, Asistente Académico, Facultad de Química

**DOCENTE: Prof. Claudio Hornos**, Especialista en Gestión de Recursos Humanos y Gerencia, especializado en Marketing Universidad de de Cranfield (Inglaterra), Ex Director Académico de ADM, exdocente de UDE y ORT.

**DESTINATARIOS:** directores, gerentes, jefes de empresas privadas o públicas, egresados universitarios, docentes, tas, estudiantes avanzados y todo aquel que desee mejorar sus comunicaciones, tanto personales como organizacionales. En particular, todo aquel que pueda tener personal a cargo.

**OBJETIVOS:** A partir de la realización de este curso, el/la estudiante será capaz de descubrir y mejorar su estilo personal de comunicación, dotándolo de nuevos elementos que le permitan mejorar su efectividad, como la Empatía, la Comunicación No Verbal y la Inteligencia Emocional. Aumentar su credibilidad como comunicador para mejorar sus relaciones interpersonales, dotándolas de naturalidad y dinamismo. Persuadir y evitar Conflictos. También lograr presentaciones grupales más convincentes.

**PROGRAMA DEL CURSO:**

**1. La comunicación humana efectiva**. Definiciones. ¿Cómo nos relacionamos? ¿Para qué nos comunicamos? ¿Cómo nos comunicamos? ¿Qué interfiere en nuestras comunicaciones?¿Cómo interfiere la Percepción?

**2. ¿Cómo podemos ser más efectivos?** Habilidades Blandas (Inteligencia Emocional). Los 5 Niveles de Escucha. Fortalecer las Relaciones. La Empatía. La Escucha Empática. Valores y Actitudes.

**3. La asertividad, 3 tipos de comunicación**. Comunicación Agresiva. Comunicación Insegura/Pasiva. Comunicación Asertiva. Conductas para entender el Tipo de Respuesta. Según Tipo de Emoción Experimentada. Según Expresión No Verbal manifestada. Según Lenguaje Verbal expresado. Similitud entre Agresividad e Inseguridad.

**4. La comunicación sin palabras (no verbal)**. Un poco de historia: Darwin, Birdwhistell, Mehrabian, Ekman. Definición de Comunicación No Verbal. La Gestualidad y la Imagen de la Persona. Vestimenta. Características: Inconsciente, Paralingüística, Subliminal. Orígen: ¿Genéticas, Innatas o Culturalmente Aprendidas? Tipos de expresiones no verbales (gestuales) expresiones faciales, movimientos corporales y posturas, gestos (kinésica), contacto visual, tacto, espacio personal (proxemia), tono (paralingüística), tiempo (cronémica). Gestos comunes: Sonrisa, Ceño, Movimientos Cabeza, Hombros, Pulgar, OK, V, etc. Interpretación conjunta de la comunicación no verbal. Sistemas Simbólicos Sociales: Imágenes, Colores, Señales, Colores.

**5. La inteligencia emocional**. Bases Neuro Fisiológicas. Sistema de Activación Reticular (RAS). El Sistema Límbico. Anatomía del Cerebro que Piensa, Siente, Actúa. Los conceptos de Inteligencia Racional y Emocional. Algo de Historia. Cociente Intelectual (I.Q.), Inteligencias Múltiples. Inteligencia emocional, d. Goleman,1995. Diferentes Tests de I. Emocional. El MSCEIT, El test ie5 (I.e.5®). Auto evaluación de inteligencia emocional. Las 5 Competencias de I. Emocional. Área Intrapersonal (Autoconocimiento, Autorregulación, Motivación). Área Interpersonal (Reconocimiento Emociones Ajenas, Hab. Sociales). Educación de las Emociones (Alfabetización Emocional). La Comunicación Emocional. Emoción, Comunicación y Eficacia Relacional. Los factores de la Eficacia Relacional. El Cociente de Eficacia Relacional (CER). Emoción, Comunicación y Eficacia Relacional. Los factores de la Eficacia Relacional. El Cociente de Eficacia Relacional (CER).

**6. Comunicación organizacional.** Liderazgo y Comunicación. Comunicación Horizontal y Vertical. Redes Formales e Informales. Tipos de Redes según Bavelas (Eficacia y Satisfacción). Comunicaciones Efectivas: Las 4 E. Gestión Efectiva de Reuniones. Conflicto, Negociación. Eficiencia, Eficacia, Productividad. Persuasión: Necesidades e Intereses. Psicología del Manejo de Dudas y Objeciones.

**COSTO: $ 9.500**

**INSCRIPCIONES EN EL SIGUIENTE LINK:** ***https://www.fq.edu.uy/node/631***

Las inscripciones están abiertas y se recibirán hasta 3 días hábiles previos al inicio del curso.
El pago de la matrícula deberá realizarse recién a partir de recibido correo electrónico con la confirmación del cupo y con el detalle de la modalidad de pago.

**Becas con el 100% de bonificación para funcionarios de la UdelaR**
Los interesados en postularse a los 10 cupos bonificados por el 100 % en la Línea Temática de Gestión Universitaria y Pública de la Escuela de Gobierno (EdeG) y el Prorrectorado de Gestión (PRG), deberán inscribirse a través de la Bedelía de la EdeG en el siguiente enlace: ***https://escueladegobierno.udelar.edu.uy/bedelia/***

**FECHA CIERRE DE INSCRIPCIONES EdeG: 12/08/2026**