

Trainings abiertos 2024



5. **GD** Cómo tratar con Gente Difícil

**Dejar de
mejorar
es dejar de
ser bueno**

"La preparación es el 80% del éxito"

¿Tiene alguna persona difícil en su vida? ¿Le gustaría mejorar su habilidad para manejarla?

VER CALENDARIO
página 14

El factor diferenciador del éxito de una organización está cada vez más en el **modo de relacionarse de las personas** que la integran.

Gente difícil

¿Reconoce a estos personajes?

- **EL AUTORITARIO** Grita y amedrenta; necesita tener el control y sus críticas son brutales.
- **EL SABELOTODO** Es prepotente y generalmente tiene sus propios puntos de vista sobre cualquier tema.
- **EL "SISEÑOR"** Está de acuerdo con cualquier compromiso que raras veces cumple.
- **EL NEGATIVO** Rápido para señalar por qué las cosas no van a salir bien.
- **EL QUEJICA** Se queja de cualquier cosa. Prefiere quejarse a encontrar soluciones.
- **EL QUE NO DICE NADA** Nunca plantea sus ideas ni le hace saber sus puntos de vista.

Naturalmente que los reconoce. Trabajan con usted, son sus clientes, sus proveedores o personas de su entorno familiar.

Conozca **por qué se comportan así**, cómo relacionarse y sacar lo mejor de cada uno de ellos, evitando que se conviertan en ladrones de energías de los demás.

Metodología

Impartición presencial:

Sesión muy dinámica y participativa, con roleplays y representaciones de situaciones reales. Los participantes irán sacando ellos mismos sus conclusiones sobre cuáles deben ser las actitudes y comportamientos adecuados. Se marcarán compromisos personales (Plan de Acción) con medidas concretas de mejora y de potenciación.

Contenidos

1. Principales **causas de las situaciones conflictivas**.
2. **Barreras de la comunicación:** las etiquetas, los rumores, el "dar por supuesto", etc.
3. Claves para **identificar las diferentes tipologías** y así conocer mejor a los demás y a uno mismo.
4. **Cómo tratar a cada uno para una mejor armonía**, una comunicación más eficaz y prevenir situaciones interpersonales conflictivas.
5. **Cómo influir positivamente**, incluso en personas muy complicadas.

¿Cuál es la mejor respuesta ante la **ironía**? ¿Cómo **mantener el control** cuando alguien incluyendo tu jefe comienza a gritar? ¿Cómo reaccionar ante quien nos hace una **crítica injustificada**? ¿Cómo valorar si vale la pena **recuperar una relación difícil** y cómo actuar si no es así? ¿Cómo ganar tiempo en un conflicto y así poder responder de manera racional y no emocional? ¿Cuáles son los errores habituales y que empeoran los conflictos? ¿Cómo **sintonizar** con todas las personas? ¿Cómo detectar cuándo se produce tensión y qué técnicas debemos usar para progresar? ¿Cómo persuadir a una persona **irritada** de que es posible evitar la disputa? ¿Cómo tratar a las personas que siempre quieren tener la **última palabra**.

A quién se dirige

Directivos y Responsables de departamentos Comerciales, de Compras, de RRHH, Propietarios de PYME y/o cualquier persona que tenga que relacionarse con otras personas.

Logística

Participantes:
máximo **12 personas** por grupo.
Duración: **1 día** completo.
Horario: de **9:30 a 18:30h**.

5. GD **Cómo tratar con Gente Difícil**

Trainings
Abiertos
2024

1 día | Sesión de 8h. | Total 8h.

MADRID

COMET RETIRO
C/. Alfonso XII, 30
28014 MADRID
Tel. 911 231 071

	GRUPO GD1	GRUPO GD2
I SESIÓN	09 . 04 . 24	08 . 10 . 24

GIRONA

Hotel Carlemany
Pza. Miquel Santaló
17002 GIRONA
Tel. 972 211 212

	GRUPO GD3	GRUPO GD4
I SESIÓN	16 . 04 . 24	15 . 10 . 24



1 Más de **35 años de experiencia** en entrenamiento, desarrollo profesional y relaciones humanas.

2 Somos **entrenadores**, apostamos por el optimismo, la actitud positiva y la inteligencia emocional, lejos de imponer teorías infalibles.

3 Multiplicamos los **resultados** y eficacia de las organizaciones a través del potencial y el crecimiento de las personas y la mejora de sus relaciones.

4 Nos emociona lo que hacemos. Te acompañamos con nuestro espíritu joven y creativo para ofrecer un **impacto real y duradero**.

Perseguimos la mejora en aquellos aspectos específicos que nuestros clientes eligen desarrollar. Reflexionando sobre sus fortalezas y carencias, les facilitamos las herramientas de mejora que consideren más adecuadas para ayudarles a ponerlas en práctica.

Qué opinan nuestros clientes:

¿Qué destacaría de la relación establecida entre Cosentino y MRC international people training?



¿Cómo ha ayudado MRC international people training a MARCH JLT durante estos años?



¿Qué destacaría de los entrenamientos de MRC international people training?



¿Cuál cree que es la clave del servicio que ofrece MRC international people training?



Qué opinan nuestros participantes:

- Un entrenamiento **provocador y retador** que nos provee de oportunidades y herramientas para la **autorreflexión, desarrollo profesional y personal**.
- **Fresco, motivador e interesante**. Permite **afrontar los procesos de venta con garantía de éxito** y muchas ideas nuevas.
- **Ideal, práctico y realista**. Sin duda, hemos conseguido un equipo más comprometido, cohesionado, cooperativo y con más conocimiento, confianza y mejor comunicación.
- Completamente aplicable a mi día a día. Un **cambio total en mi perspectiva del liderazgo**.
- **Herramientas clave** para poder relacionarnos con nuestros compañeros y obtener lo mejor de ellos y de nosotros.
- **Dinámico, productivo, útil y creativo**. Se nota la preparación, esfuerzo y dedicación.

Países en los que hemos trabajado



- ALEMANIA
- ANDORRA
- AUSTRALIA
- BÉLGICA
- BRASIL
- CHINA
- ESLOVAQUIA
- ESPAÑA
- FINLANDIA
- FRANCIA
- INGLATERRA
- ITALIA
- JAMAICA
- MARRUECOS
- MÉXICO
- PAÍSES BAJOS
- PERÚ
- POLONIA
- PORTUGAL
- REP. DOMINICANA
- SINGAPUR
- SUECIA
- USA
- ARGENTINA
- BRASIL
- CANADÁ
- CHILE
- COLOMBIA
- TURQUÍA
- VENEZUELA

Empresas que han confiado en nosotros



Solicitud de inscripción

Gracias por haber escogido a MRC International people Training.

Por favor, cumplimente esta solicitud con los datos de cada participante y envíela por fax o por correo electrónico a la sede que haya escogido. Es muy importante que la envíe firmada y sellada.

- 1. TRAINING **Dirección & Liderazgo**
- 2. TRAINING **Actitudes & Técnicas de Venta**
- 3. TRAINING **Atención Excepcional al Cliente**
- 4. TRAINING **Presentaciones Eficaces**
- 5. TRAINING **Cómo tratar con Gente Difícil**
- 6. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN **Emotional Quotient Inventory**
- 7. TRAINING **Negociación Efectiva**
- 8. TRAINING **Liderar con OKRs**

DATOS DE FACTURACIÓN

Empresa: _____ CIF/NIF: _____
 Persona de contacto: _____ E-mail: _____
 Dirección Fiscal: _____
 Localidad: _____ Provincia: _____ País: _____
 Código Postal: _____ Tel.: _____ Fax: _____

DATOS PARTICIPANTES

Id.	Nombre y Apellidos	Cargo	E-Mail	Grupo *
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

* Anote la referencia del GRUPO que haya elegido. En el reverso de las fichas encontrará todos los grupos.

FECHAS

Consultar calendarios.

MATERIAL

Incluido. En la 1ª sesión, el entrenador entrega todo el material necesario para el seguimiento del Training.

COFFEE-BREAK Y COMIDAS

Desayunos y almuerzos incluidos. Se sirven en los mismos centros donde se desarrollan los Trainings.

FECHA LÍMITE PARA LA INSCRIPCIÓN

Una semana antes del inicio del Training.

CONFORMIDAD

Firma y sello de la Empresa:

PRECIO TRAINING PARTICIPANTE

Dirección & Liderazgo	2.400€ + IVA / Participante
Actitudes & Técnicas en la venta	1.900€ + IVA / Participante
Atención Excepcional al Cliente	700€ + IVA / Participante
Presentaciones Eficaces	1.200€ + IVA / Participante
Cómo tratar con Gente Difícil	610€ + IVA / Participante
Programa de certificación Emotional Quotient Inventory	1.100€ + IVA / Participante
Negociación Efectiva	1.200€ + IVA / Participante
Liderar con OKRs	1.200€ + IVA / Participante

FORMA DE PAGO

50% a la recepción de la factura y 50% al finalizar el training.

ELIJA LA SEDE QUE LE INTERESA

MADRID	Responsable: Sra. Natalia López	mrc.madrid@mrctraining.com	Tel. 913 079 629
BARCELONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084
GIRONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084

Madrid | Barcelona | Andorra | Perú | Washington

Entrenamos profesionales, guiamos a las personas