

Tú y yo. Relaciones individuales. Inteligencia relacional

📅 19 de noviembre de 2025, miércoles

Inscríbete



Este curso es un módulo de: [Liderazgo consciente](#)



Fechas:

19 de noviembre, miércoles

Presencial



Horario:

de 9:00 a 14:00 h. y de 15:00 a 18:00 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Sergio de Miguel Taroncher

Ingeniero de Telecomunicación de formación, es coach ejecutivo, facilitador de equipos y conferenciante. También imparte clases como profesor de los Master de Administración de empresas (MBA Executive) y emprendimiento (MBAe3) en la facultad de Sarriko de la UPV.

Con 30 años se convirtió en el directivo más joven de Eroski. Sin embargo, en 2015 decidió cambiar de rumbo y seguir su propósito: acompañar personas, equipos y organizaciones en su transformación cultural. Para ello, se formó en las mejores escuelas como coach de equipos ORSC, Coach individual (Coach Coactivo Certificado por ICF) y Facilitación Sistémica, con el fin de impulsar la creación de comunidades dentro de las organizaciones y acompañar empresas hacia modelos de organización Teal.

Como facilitador, ha colaborado con grandes compañías como Danobat Group, Abanca, Izenpe, Ibermática, Caja Rural de Navarra, APD, Hotel Gran Bilbao, Mahou San Miguel, Grupo AN o Cafés Baque. Además, su curiosidad e inquietud constantes le llevaron a fundar una startup para democratizar el acceso al coaching online. Actualmente siembra inspiración y crea espacios de transformación a través de la consultora Landatu

PROGRAMA

- Inteligencia relacional
- Mis maestros. Técnica del espejo
- Aceptación de la realidad para transformarla
- Crear relaciones duraderas
 - Confiar en las personas. Modelo FIA ®
 - Asertividad y empatía
 - Comunicación No Violenta
 - Dar y recibir feedback

- Cómo realizar peticiones. Círculo de la promesa
- Desarrollar potenciales. Cuidar y retar
- Delegar de manera responsable. El control
- Emociones que suben la frecuencia de la relación
- Análisis transaccional. Modelo Peter PAN
- Habilidades básicas de inteligencia relacional
 - Reconocimiento
 - Curiosidad. El arte de hacer buenas preguntas
 - Cómo escuchar detrás de las palabras
 - Celebrar
- Gestión de quejas propias y ajenas



Fechas:

19 de noviembre, miércoles



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:00 a 14:00 h. y de 15:00 a 18:00 h.



Número de horas:

8



Presencial

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES



Socios/as:

275 €



No socios/as:

410 €

[Únete a la asociación](#)

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

Inscríbete