



¿Por qué algunos proyectos técnicamente perfectos fracasan por falta de alineación? En entornos de ingeniería de alta complejidad, la excelencia técnica ya no es suficiente; la comunicación no es un 'añadido', es el sistema operativo del proyecto. Este webinar ofrece una visión sistémica para transformar la 'habilidad blanda' en una herramienta de precisión, centrada en el Modelo DISC para identificar estilos de comportamiento, adaptar el liderazgo y optimizar la toma de decisiones. Además, daremos pinceladas estratégicas sobre influencia y resolución de conflictos críticos bajo presión, convirtiendo la gestión relacional en un motor de resultados y éxito profesional

[MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES](#)



WEBINAR

Liderazgo Comunicativo Sistémico: Claves de Influencia y Gestión de Conflictos

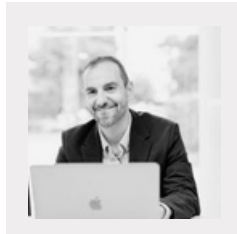


7 de **abril** de 2026 | 16:30 - 18:00 h



Online
Gratuito

PONENTE



JAVIER MARCO CAMPILLO

- Ingeniero Industrial Mecánico
- Máster en Inteligencia Emocional (ASNIE)
- Programa Avanzado de Coaching Ejecutivo – PACE
- Certificación Internacional Experto en Coaching Personal y Ejecutivo (EFIC)

Coach ejecutivo y formador en DS Humano, con una trayectoria híbrida entre dirección de operaciones y desarrollo de personas. Experiencia de más de 20 años en entorno industrial como Director de Producción y Responsable de Mantenimiento, Inyección y Planta de Envasado/Montaje en Suavinex, liderando a más de 80 personas y la implantación de marcos de mejora continua, presupuestación y KPIs de desempeño.

FORMACIÓN

TECHICAL SKILLS

Conflict
Resolution

Liderazgo Comunicativo Sistémico: Claves de Influencia y Gestión de Conflictos para Ingenieros

Conflict Resolution

PÚBLICO OBJETIVO

- Ingenieros, directores de proyectos, responsables de equipo y profesionales técnicos que necesiten mejorar su impacto relacional y capacidad de negociación

CONTACTA CON NOSOTROS

✉ formacion.coiiias.es

🌐 www.coiiias.es

☎ 985 241 410

OBJETIVOS

- Comprender la dimensión sistémica de la comunicación y su impacto directo en la eficiencia operativa y el éxito de los proyectos técnicos.
- Identificar los diferentes estilos de comportamiento humano y cómo cada uno de ellos opera y reacciona bajo situaciones de alta tensión.
- Aprender a adaptar el mensaje técnico y el estilo de liderazgo según el perfil del interlocutor (clientes, jefes o colaboradores) para garantizar la alineación de objetivos.
- Descubrir metodologías de influencia y narrativa estratégica que permitan aumentar la capacidad de persuasión y la "venta" de soluciones técnicas ante stakeholders.
- Conocer herramientas prácticas y ágiles para la gestión y desescalada de conflictos en entornos críticos de presión, protegiendo la relación y el resultado del proyecto.

AGENDA

- El sistema invisible: Por qué la técnica falla cuando la relación se rompe. La comunicación como sistema operativo de la ingeniería.
- El Núcleo: Diagnóstico de Estilos de Comportamiento
Análisis de los 4 perfiles predominantes: Identificación de patrones, fortalezas y miedos. Cómo nos comunicamos bajo presión. Ejercicio de autodiagnóstico y adaptación de mensajes para perfiles técnicos.
- Introducción a la Influencia Estratégica: Del dato a la decisión: Cómo utilizar la narrativa para aumentar el impacto de una propuesta técnica y ganar la confianza del cliente.
- Metodologías Gestión Conflictos: Herramientas para abordar conversaciones difíciles y corregir el rumbo del equipo sin dañar el sistema.
- Síntesis de aprendizajes, turno de preguntas y presentación de itinerarios de profundización profesional.