

Fechas y horario: días 19 y 26 de mayo y 2 y 9 de junio de 2021, de 14:30 a 18:30 h.

Duración: Dieciséis horas (mediante videoconferencia ZOOM).

Dirigido a: Mandos intermedios, Responsables y puestos clave de la empresa que quieran desarrollar sus competencias y habilidades para desempeñar con solvencia su acción directiva.

Objetivos:

- Liderar y motivar al equipo de trabajo.
- Negociar con éxito.
- Orientar a los equipos hacia una mayor eficiencia y productividad, sin perder calidad de servicio.

Metodología:

Empleamos un sistema eminentemente práctico, que alterna explicaciones teóricas con ejercicios didácticos, casos prácticos, simulación de situaciones reales, etc., basados en la práctica profesional.

Precio por participante: DOSCIENTOS OCHO (208) EUROS más el 21% IVA.

(Bonificable a través de la Fundación Estatal; podemos realizar la gestión, sin cargo adicional).

Programa:

1. LIDERAZGO DE EQUIPOS:

- El concepto de dirección y liderazgo.
- Errores más frecuentes en el desempeño de la dirección de equipos.
- Influencia del estilo de dirección en los resultados del equipo de trabajo.
- Factores que determinan el rendimiento de uno de los colaboradores.
- Los diferentes niveles de desarrollo de los colaboradores.
- Cómo adecuar el estilo de dirección a cada uno de los niveles de desarrollo de los miembros del equipo.
- Errores a la hora de transmitir instrucciones de trabajo.
- Cómo transmitir instrucciones de trabajo dependiendo del nivel de desarrollo de los miembros del equipo.

2. MOTIVACIÓN DE EQUIPOS:

- Requisitos que ha de cumplir un sistema de motivación eficaz.
- Importancia de los factores higienizantes en el trabajo.
- El poder del reconocimiento positivo y de la crítica constructiva en la motivación de los colaboradores.
- La delegación.
- La dirección por objetivos como sistema de motivación.
- Evaluación del desempeño y el desarrollo del equipo de trabajo.
- El líder como mentor y coach.

3. GESTIÓN DE CONFLICTOS:

- ¿Qué es un conflicto?
- ¿Qué desata un conflicto?
- Diferentes formas en las que se manifiesta un conflicto.
- Formas de abordar un conflicto.
- El lenguaje emocionalmente correcto en el manejo del conflicto.
- La comunicación asertiva en el manejo del conflicto.

4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL LIDERAZGO:

- ¿Qué es negociar?
- Errores en los que incurrimos durante las negociaciones.
- El objetivo de la negociación.
- Los posibles enfoques que se pueden utilizar en una negociación.
- Los intereses y las posiciones.
- Generar opciones de beneficio mutuo.
- Presentación de ofertas.
- Manejo de las concesiones.
- El control de los juegos sucios.
- El cierre de acuerdos.