

HABILIDADES DIRECTIVAS

MODALIDAD: PRESENCIAL

DURACIÓN: 45 HORAS

REQUISITOS ACADÉMICOS: NIVEL 3 (BACHILLER)

OBJETIVOS GENERALES:

CONOCER LAS CLAVES ESENCIALES PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LAS COMPETENCIAS DIRECTIVAS MÁS IMPORTANTES EN LAS ORGANIZACIONES ACTUALES: LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, GESTIÓN DEL CAMBIO, INTELIGENCIA EMOCIONAL, ETC

PROGRAMA FORMATIVO:

1. HERRAMIENTAS PARA EL TRABAJO EN EQUIPO.
2. FASES DE DESARROLLO DE UN EQUIPO.
3. CLAVES DE LA MOTIVACION HUMANA.
4. LA DIFERENCIA ENTRE DIRIGIR Y LIDERAR.
5. EL LIDERAZGO EN FUNCIÓN DE LA MADUREZ DE LAS PERSONAS.
6. LA INFLUENCIA DESDE LA POTESTAD Y DESDE LA AUTORIDAD.
7. LAS RESISTENCIAS AL CAMBIO: ORIGEN Y VÍAS DE SUPERACIÓN.
8. CLAVES DE ÉXITO PARA EMPRENDER UN PROCESO DE CAMBIO.
9. EL CONOCIMIENTO DE UNO MISMO Y DE LOS DEMÁS COMO BASE PARA ESTABLECER RELACIONES EFECTIVAS.
10. ESTILOS DE RELACIÓN E IMPACTO EN LAS DINÁMICAS DE GRUPO.
11. OBSTÁCULOS PARA EL DESARROLLO DE PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFECTIVOS.
12. EL ORIGEN DE LAS EMOCIONES. ¿PODEMOS CONTROLAR LO QUE SENTIMOS?: PROCESO-EMOCIÓN-PENSAMIENTO-ACCIÓN.
13. PROCESO DE DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL: AUTOCONOCIMIENTO, AUTOCONTROL, GESTIÓN DE LAS RELACIONES.
14. HABILIDADES PARA EL DESARROLLO DE RELACIONES EMOCIONALMENTE INTELIGENTES: ESCUCHA ACTIVA, FEEDBACK Y ASERTIVIDAD.
15. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN Y OPORTUNIDADES.
16. EL CONFLICTO EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN: ORIGEN Y VÍAS DE SUPERACIÓN.
17. MISIÓN, ESTRATEGIA Y CULTURA. PENSAMIENTO MECANICISTA VS. PENSAMIENTO SISTÉMICO.
18. EL PROCESO DE NEGOCIO EN LA CADENA DE VALOR.
19. DE LA "ORGANIZACIÓN" AL "ORGANIZARSE": LA APORTACIÓN DE CADA PUESTO EN LA CADENA DE VALOR.