



DOCTOR OLÓRIZ 2, 1ºA
GRANADA 18012
tel. 900 44 22 44
fax 900 10 17 99
email info@grupo2000.es
web www.grupo2000.es



DIRECCIÓN EFICAZ Y MOTIVACIÓN

IC-3621

Modalidad: Distancia

Duración: 80 horas

Objetivos:

Habilidades Directivas

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de comprender las diferencias entre un mando y un líder, conocer los diferentes estilos de liderazgo y conocer los estilos más adecuados para un determinado tipo de subordinados, conocer las diferentes teorías de la motivación, conocer el proceso de comunicación y sus características, conocer en el proceso de negociación, establecer una metodología de negociación eficaz, analizar las características del negociador, aplicar correctamente los pasos de la negociación, conocer como superar las situaciones de crisis que se planteen, saber encontrar la estrategias y técnicas adecuadas para cada negociación.

Habilidades de Coaching

Aprender qué es el coaching y el proceso.

Entender cómo el coaching mejora la dirección.

Manejar herramientas de coaching de forma pertinente para la optimización de resultados y la satisfacción de los equipos de trabajo.

Desarrollar las actitudes básicas.

Aprender a establecer un clima de seguridad afectiva para que afloren los talentos y la creatividad del equipo.

Saber evaluar el proceso aprendiendo de los resultados.

Adquirir conocimientos de la psicología útiles para el trabajo con personas.

Contenidos:

HABILIDADES DIRECTIVAS

El proceso directivo: Liderazgo y motivación.

Teorías del liderazgo

La malla gerencial y el ciclo de la vida. El rol del líder.

La motivación laboral

La Motivación en el entorno laboral. Teorías sobre la motivación laboral. El líder motivador. La satisfacción laboral.

La comunicación

Técnicas para una buena comunicación interpersonal. Niveles de comunicación. Redes de comunicación.

Conceptos en torno a las técnicas de negociación

Aspectos generales y elementos de la negociación. Modelos de negociación. El poder en el proceso negociador.

Proceso de negociación: Fases

La figura del sujeto negociador

La personalidad del negociador. Habilidades del negociador. Características y clases de negociadores. La Psicología en la negociación. La PNL

Técnicas y herramientas de la negociación

Estrategias y tácticas de negociación. Herramientas de apoyo para el negociador.

HABILIDADES DE COACHING

Qué es coaching

Aplicación del coaching en empresas y otras organizaciones. Definiciones. ¿qué es un coach?. Distintas orientaciones y formas de ejercer el coaching.

El proceso de coaching

Fases del proceso de coaching. Cómo se desarrolla el proceso: las sesiones. Por que no funciona un proceso de coaching y qué hacer en esos casos.

Actitudes básicas del directivo-coach

La responsabilidad del proceso. Primera actitud necesaria: autenticidad, congruencia y transparencia. Segunda actitud necesaria: empatía. Tercera actitud positiva.

Competencias conversacionales y de relación

Trabajadores cuyo trabajo se realiza conversando. Atención y escucha activa.

Coaching de equipos

Evaluación rápida del equipo. Crear un mejor ambiente de trabajo para el desarrollo del potencial del equipo. Descubrir las motivaciones del equipo.

Evaluación del proceso

El seguimiento sesión a sesión. Elementos de definición del éxito en la consecución de la meta y de evaluación de coach y coachee.

Conceptos psicológicos clave para el ejercicio del coaching

Autoestima. Emociones. Organismo. Percepción o campo perceptivo. La persona según las distintas escuelas psicológicas. Proactividad. La tendencia actualizante.