

---

### **Curso: Dirección eficaz y motivación - Obra completa - 2 volúmenes**

**Horas:**

#### **Objetivos:**

Adquirir un buen manejo de habilidades directivas así como de las herramientas de coaching para ser capaz de dirigir eficazmente a un grupo de personas, con el objetivo de mantener motivados a los empleados consiguiendo con ello un aumento en el rendimiento de los mismos y, por tanto, un aumento en la productividad.

#### **Dirigido a:**

A directivos, integrantes del departamento de Recursos Humanos y personal de mando intermedio.

#### **Capacita para:**

Para entender el proceso de coaching y aprender a manejar sus herramientas de forma pertinente para la optimización de resultados y la satisfacción de los equipos de trabajo; así como para el correcto manejo de las diferentes habilidades directivas (liderazgo, motivación, comunicación, negociación, estrategias y técnicas&hellip;)

#### **Otros datos:**

Para interesados sin conocimientos previos que deseen adquirir una buena base en materia de coaching.

Profesionales que deseen actualizar sus conocimientos y profundizar en aspectos específicos de la materia.

Para aprender a establecer un clima de seguridad afectiva de modo que afloren los talentos y la creatividad del equipo.

Para aquellos directivos que aún no han sido formados en materia de habilidades directivas y que es imprescindible que lo hagan para conseguir una dirección eficaz y un gran aumento en la motivación y rendimiento de sus empleados.

Para el personal de Recursos Humanos, que necesita conocer y motivar a los demás empleados de la empresa.

Las unidades están ilustradas con ejemplos, cuadros o esquemas para así facilitar la comprensión y asimilación del contenido por parte del interesado.

#### **Contenido Formativo:**

## FICHA TÉCNICA

### **1. HABILIDADES DIRECTIVAS**

#### **2. El proceso directivo**

- 2.1. El proceso directivo
- 2.2. Liderazgo
- 2.3. Motivación

#### **3. Teorías del liderazgo**

- 3.1. Teorías del liderazgo
- 3.2. La malla gerencial y el ciclo de la vida
- 3.3. El rol del líder

#### **4. La motivación laboral I**

- 4.1. La Motivación en el entorno laboral
- 4.2. Teorías sobre la motivación laboral

#### **5. La motivación laboral II**

- 5.1. El líder motivador
- 5.2. La satisfacción laboral

#### **6. La comunicación**

- 6.1. La comunicación
- 6.2. Técnicas para una buena comunicación interpersonal
- 6.3. Niveles de comunicación
- 6.4. Redes de comunicación

#### **7. Conceptos en torno a las técnicas de negociación**

- 7.1. La negociación
- 7.2. Aspectos generales en la negociación
- 7.3. Elementos de la negociación
- 7.4. Modelos de negociación
- 7.5. El poder en el proceso negociador

#### **8. Proceso de negociación: Fases**

- 8.1. Introducción
- 8.2. Fase de preparación del proceso negociador
- 8.3. Fase de celebración de la negociación
- 8.4. Fase de valoración del proceso de la negociación

#### **9. La figura del sujeto negociador**

- 9.1. La personalidad del negociador
- 9.2. Habilidades del negociador
- 9.3. Características del sujeto negociador
- 9.4. Clases de negociadores
- 9.5. La Psicología en la negociación. La PNL

## FICHA TÉCNICA

### **10. Técnicas y herramientas de la negociación**

- 10.1. Estrategias de negociación
- 10.2. Tácticas negociadoras
- 10.3. Herramientas de apoyo en el proceso negociador

### **11. HABILIDADES DE COACHING**

#### **12. Qué es coaching**

- 12.1. Introducción
- 12.2. Objetivos
- 12.3. Aplicación del coaching en empresas y otras organizaciones
- 12.4. Definiciones
- 12.5. ¿qué es un coach?
- 12.6. Distintas orientaciones y formas de ejercer el coaching
- 12.7. Resumen

#### **13. El proceso de coaching**

- 13.1. Introducción
- 13.2. Objetivos
- 13.3. Fases del proceso de coaching
- 13.4. Cómo se desarrolla el proceso: las sesiones
- 13.5. Por que no funciona un proceso de coaching y qué hacer en esos casos
- 13.6. Resumen

#### **14. Actitudes básicas del directivo-coach**

- 14.1. Introducción
- 14.2. Objetivos
- 14.3. La responsabilidad del proceso
- 14.4. 4 habilidades de coaching
- 14.5. Primera actitud necesaria: autenticidad, congruencia y transparencia
- 14.6. Segunda actitud necesaria: empatía
- 14.7. Tercera actitud necesaria: aceptación o consideración positiva incondicional
- 14.8. Resumen

#### **15. Competencias conversacionales y de relación**

- 15.1. Introducción
- 15.2. Objetivos
- 15.3. Trabajadores cuyo trabajo se realiza conversando
- 15.4. Atención y escucha activa
- 15.5. Estilos de comunicación
- 15.6. Resumen

#### **16. Coaching de equipos**

- 16.1. Introducción

## FICHA TÉCNICA

- 16.2. Objetivos
- 16.3. Evaluación rápida del equipo
- 16.4. Crear un mejor ambiente de trabajo para el desarrollo del potencial del
- 16.5. Equipo
- 16.6. Descubrir las motivaciones del equipo:
- 16.7. Resumen

### **17. Evaluación del proceso**

- 17.1. Introducción
- 17.2. Objetivos
- 17.3. El seguimiento sesión a sesión
- 17.4. Elementos de definición del éxito en la consecución de la meta y de evaluación
- 17.5. De coach y coachee
- 17.6. Resumen

### **18. Conceptos psicológicos clave para el ejercicio del coaching**

- 18.1. Introducción
- 18.2. Objetivos
- 18.3. Autoestima
- 18.4. Emociones
- 18.5. Organismo
- 18.6. Percepción o campo perceptivo
- 18.7. La persona según las distintas escuelas psicológicas
- 18.8. Proactividad
- 18.9. La tendencia actualizante
- 18.10. Resumen