
Curso: Habilidades directivas - CD Interactivo

Horas:

Objetivos:

Se pretende que el interesado sea capaz de comprender las diferencias entre un mando y un líder, conocer los diferentes estilos de liderazgo y los estilos más adecuados para un determinado tipo de subordinados. Identificar las diferentes teorías de motivación, el proceso de comunicación y sus características, reconocer el proceso de negociación, establecer una metodología de negociación eficaz, analizar las características del negociador, aplicar correctamente los pasos de la negociación, analizar cómo superar las situaciones de crisis que se planteen, saber encontrar las estrategias y técnicas adecuadas para cada negociación.

Dirigido a:

A directivos, y cualquier persona que este a cargo de pequeñas, medianas y grandes empresas.

Capacita para:

Le va a permitir desarrollar las habilidades necesarias para lograr el objetivo o proyecto empresarial emprendido. Le va a permitir dirigir y orientar las actividades de trabajo de los miembros del grupo, adquirir la capacidad para motivar a sus trabajadores y así obtener resultados en calidad, productividad, y velocidad de respuesta. Fomentar la eficacia de la comunicación como mecanismo para desarrollar las relaciones interpersonales, y las técnicas de negociación para eliminar los conflictos de intereses entre las partes, y buscar el mejor resultado para ambos.

Otros datos:

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

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

Este curso desarrolla, a través de sus unidades didácticas, las cualidades y habilidades que debe reunir un directivo para poder llevar a cabo el objetivo empresarial.

El curso incluye un CD interactivo que ayudará, mediante animaciones, actividades interactivas y ejercicios de autoevaluación, a reforzar lo aprendido en el temario.

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. Contenido CD:

- 11.1. CD-ROM interactivo que le ayudará mediante animaciones, actividades interactivas y ejercicios de autoevaluación a reforzar lo aprendido en el manual.