



Dirección eficaz y motivación

Dirección eficaz y motivación

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

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.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

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 en el proceso 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 necesaria: aceptación o consideración positiva incondicional.

Competencias conversacionales y de relación

Trabajadores cuyo trabajo se realiza conversando. Atención y escucha activa. Estilos de comunicación.

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.