

PROGRAMA DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Objetivos

El directivo de hoy debe enfrentarse a múltiples situaciones inesperadas en las que además de los conocimientos se imponen las Habilidades. De ello vamos a tratar en este curso, de las Habilidades Directivas, unas cualidades que no deben faltar a cualquier líder.

Saber liderar a un grupo en pos de un mismo objetivo, saber motivar, hablar en público, presentar correctamente los resultados anuales ante sus superiores, conocer las claves para obtener los mejores resultados en una negociación e incluso saber escoger la elección adecuada pese a estar bajo presión, son algunos de los aspectos que deberá dominar al final de este curso.

Dirigido a

Directivos, responsables de departamento o mandos intermedios que deseen desarrollar las habilidades en dirección de personas, tales como liderazgo, motivación, trabajo en equipo, comunicación, etc.

Temario

- **Capítulo 1. Introducción**
- **Capítulo 2: Modelo de Liderazgo Situacional.** Conocer el Modelo de Liderazgo Situacional. Muy útil cuando se lidera un equipo compuesto de personas de distinto nivel de experiencia y conocimiento. Veremos las claves para una puesta en práctica exitosa de los distintos estilos de liderazgo en función de la disposición de los colaboradores.
- **Capítulo 3: Motivación y Satisfacción Laboral.** Conocer cuáles son los factores cuya presencia producen motivación en las personas y saber realizar un plan de motivación.
- **Capítulo 4: Comunicación. Hablar en Público.** Desarrollar las habilidades necesarias para comunicarse bien- Feedback y escucha activa-, conocer las fuentes de comunicación no verbal y hacer uso de ellas, obtener el éxito de una negociación a través de una buena comunicación, hablar en público son, entre otros, algunos de los aspectos que vemos en este capítulo.
- **Capítulo 5: Técnicas de Negociación.** Aprender las aptitudes de un buen negociador, conocer las estrategias y tácticas de negociación y saber realizar una buena preparación de la negociación, así como obtener el éxito de una negociación a través de una buena comunicación, son aspectos que determinan en gran medida el éxito de la negociación y contribuyen a aumentar la confianza del negociador
- **Capítulo 6: Trabajo en Equipo y Dirección de Reuniones.** Desarrollar el estilo de dirección participativa y aprender a fomentar la participación de los colaboradores a través del trabajo en equipo. Cómo dirigir las reuniones de trabajo- consejos antes, durante y después de las reuniones de trabajo- y que debemos hacer como participantes de una reunión.