



HABILIDADES DIRECTIVAS PARA DIRECTORES Y EQUIPO



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

El Programa permitirá entrenar diferentes soft skills que transforme a los líderes en inteligentemente emocionales, permitiendo así llevar a sus equipos al alto rendimiento.

CONTENIDOS

1. SEGURIDAD PSICOLÓGICA. MARCA

1.1. Equipos de alto rendimiento.

- ¿Qué es un equipo de alto rendimiento?
- Roles de los equipos
- Comportamiento en los equipos.
- Debilidades permitidas
- Aportaciones de los diferentes roles

1.2. Escucha activa

- Introducción a la comunicación.
- Fases de la escucha
- Escucha activa

2. LIDERAZGO INNOVADOR. DETECCIÓN DE LA SENSIBILIDAD SOCIAL DE LOS COLABORADORES.

2.1. Emociones.

- Amasando emociones primarias y secundarias
- Lenguaje no verbal de las emociones
- Líder con cargo VS Líder inteligentemente emocional

2.2. Sensibilidad social.

- Detección no verbal de indicadores de bienestar
- Voz: Tono y ritmo
- Ejes de cabeza
- Manos
- Estatua
- Identificación del Lenguaje no verbal de los diferentes colores DISC

3. EL GRAN NEGOCIADOR.

3.1. Estilos de comunicación y asertividad.

- Tipos de comunicación: Pasivo, agresivo, asertivo.
- Mi tipo de comunicación: Detección y trabajo sobre el cambio hacia el modelo asertivo

3.1. Modelo Harvard.

- Definición
- Estrategias de negociación



- Estilos de negociación o Método Harvard
- Fases:
Fase I * Recogida de la información * * Fase II: Interacción * Fase III: Cierre

4. EMPOWERMENT.

4.1. Empowerment.

- Confianza vs Inseguridad
- Motivación vs Desmotivación
- Efecto mariposa

4.2. Aportando motivación al equipo.

- Definición de motivación.
- Efectos de la motivación en un equipo
- Motivación según colores DISC
- Motivación intrínseca y Motivación extrínseca