ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO. ADGD099PO

SKU: EVOL-1563-iNO-B | **Categorías:** ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN, Gestión Empresarial, Dirección y Recursos Humanos

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas	60
Más información	CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

Objetivos

Mejorar la comunicación : Adquirir técnicas para optimizar los procesos de comunicación interna en el equipo.

Fomentar el trabajo en equipo : Desarrollar habilidades para crear un ambiente colaborativo y productivo.

Tomar decisiones efectivas : Aprender métodos para la toma de decisiones en grupo que favorezcan la participación y el consenso.

Negociación eficaz : Capacitar a los participantes en estrategias de negociación que faciliten acuerdos beneficiosos para el equipo.

Desarrollar liderazgo : Fortalecer habilidades de liderazgo que permitan dirigir y motivar al equipo hacia el logro de objetivos comunes

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN.

1. La comunicación.
2. - La comunicación en la sociedad.
3. - Áreas de influencia en la comunicación.
4. - Los 5 mitos de la comunicación.

5. - Comunicación & Información.
6. - Traspaso de información.
7. - Perdida de carga informativa.
8. - Elementos de la comunicación.
9. - Contexto.
10. - Retroalimentación.
11. - Tipos de comunicación.
12. - Axiomas de la comunicación.
13. - Barreras de la comunicación.
14. - Comunicación verbal.
15. - Requisitos del lenguaje.
16. - Expresiones que dificultan la comunicación.
17. - La escucha activa.
18. - Técnica escucha activa: Lenguaje verbal.
19. - Técnica escucha activa: Lenguaje no verbal.
20. - Comunicación formal e informal.
21. - Direccionalidad de la comunicación.
22. - Tipos de organización según su estilo de comunicación.
23. - Comunicación interna y externa.
24. - Comunicación externa.
25. - Comunicación interna y corporativa.
26. - Objetivos de la comunicación interna.
27. Plan de comunicación Interna.
28. - ¿Qué entendemos por Plan de Comunicación interna?
29. - Protagonistas del plan de comunicación.
30. - Fases del plan comunicación.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TRABAJO EN EQUIPO

1. Trabajo en equipo.
2. ¿Cuál seria el objetivo general?
3. Equipo de trabajo.
4. Características del trabajo en equipo.
5. Para ello necesito… (I).
6. Grupo vs equipo.
7. Todos los miembros deben…
8. Para fomentar el trabajo en equipo…
9. Curva de rendimiento del equipo.
10. Retos de los equipos.
11. Al inicio de la formación del equipo.
12. Roles de grupo.
13. Roles facilitadores.
14. Roles negativos.
15. Rol de líder.

16. El líder.
17. Conducta de líder.
18. Las estrategias del líder.
19. Conducta grupal.
20. ¿Por qué fallan los equipos?
21. Consejos para tu equipo.
22. Reuniones eficaces: Preparación.
23. Reuniones eficaces: Convocatoria.
24. Reuniones eficaces: Dirección.
25. Reuniones eficaces: Seguimiento (Acta).
26. Reuniones eficaces: Objetivos.
27. Reuniones eficaces: Toma de decisiones.
28. Reuniones eficaces: Tiempo.
29. Técnicas de dinamización de reuniones y toma de decisiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TOMA DE DECISIONES.

1. Toma de decisiones.
2. Problema/decisión.
3. Tipos de decisiones.
4. Estilos de decisión.
5. La racionalidad y las decisiones.
6. Toma de decisiones en grupo.
7. Eficiencia/Eficacia.
8. Técnicas de planificación.
9. Etapas del proceso de toma de decisiones.
10. Proceso de la toma de decisiones.
11. Diagrama de espina de pescado.
12. Diagrama de Pareto.
13. Generación de alternativas.
14. Ejemplo de hoja de planificación.
15. Técnicas de toma de decisiones grupales.
16. Técnica del grupo nominal.
17. Brainstorming.
18. La selección ponderada.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA NEGOCIACIÓN.

1. La negociación.
2. - Que es el conflicto.
3. - ¿Qué es la negociación?
4. - Tipo de negociador.
5. - Estilos de negociación.
6. - Fases de la negociación.

7. - Planificación.
8. - Desarrollo.
9. - Cierre.
10. - Estrategias de negociación.
11. - Pasos de la negociación por intereses.
12. - ¿Qué es la Facilitación?
13. Las tácticas.
14. - Tipos de tácticas.
15. - Lenguaje y negociación.
16. - Asertividad.
17. - Lugar de negociación.
18. - Negociar en nuestro terreno.
19. - Negociar en su terreno.
20. - Negociar en terreno neutral.

Tal vez te pueda interesar este curso: DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

o tal vez este otro: Actualización práctica en técnicas de venta y comercialización

Síguenos en: Instagram