GE279_CL
Gestión Empresarial

Habilidades directivas y de negociación

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Diferenciar conceptos claves de la comunicación interpersonal e intrapersonal.
- Usar las características de cada conflicto para intentar resolverlo.
- Apreciar las exactas dimensiones del conflicto en el entorno empresarial.
- Prever las resistencias al cambio que pueden surgir de cada persona y de la organización.
- Mejorar el estilo de dirección propio.
- Distinguir un equipo y de un grupo.
- Conocer los fundamentos e importancia del liderazgo a nivel organizacional.
- Comprender la relación entre una gestión de éxito y el estilo directivo empleado.
- Conocer en qué consiste un cambio organizativo y cómo puede ser.
- Planificar un cambio organizativo.
- Distinguir entre conflictos funcionales y disfuncionales
- Conocer las barreras que impiden la comunicación
- Profundizar en las habilidades superiores de comunicación

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 50 h / Duración Recomendada: 6 semanas

Titulación Otorgada
Habilidades directivas y de negociación

Título emitido por
Intedya International Dynamic Advisors

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

GE279_CL
Gestión Empresarial

Habilidades directivas y de negociación

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 50 h / Duración Recomendada: 6 semanas

Titulación Otorgada
Habilidades directivas y de negociación

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

UD1: Liderazgo y estilos de dirección
1.1 Introducción
1.2 Liderazgo y equipo
1.3 Concepto y estilos de dirección

UD2 Gestión del cambio
2.1 El cambio organizativo: conceptos básicos
2.2 Resistencia individual al cambio
2.3 Resistencia organizativa al cambio
2.4 Tratamiento de la resistencia al cambio
2.5 Detalles de planificación

UD3 Gestión del conflicto
3.1 Introducción
3.2 Definición, tipos y antecedentes del conflicto
3.3 Relación entre tipologías y estilos de resolución de conflictos

UD4 Gestión de la Comunicación
4.1 Introducción
4.2 Observar nuestras limitaciones a la hora de comunicarnos
4.3 Comprender y desarrollar la empatía
4.4 La escucha
4.5 La escucha activa en el entorno laboral
4.6 Otras habilidades sociales dentro de las organizaciones

UD5 Gestión de reuniones
5.1 La reunión: definición y funciones
5.2 Elementos de una reunión
5.3 Tipos de reuniones
5.4 Fases de una reunión

UD6. Técnicas de negociación
6.1 Introducción.
6.2 Preparar la negociación.
6.3 Tácticas en la negociación.
6.4 Contingencias en la negociación.
6.5 Cierre del acuerdo.

UD7. Gestión del tiempo y gestión del estrés
7.1 Introducción
7.2 Tiempo como recurso.
7.3 Gestión eficaz del tiempo.
7.4 Ladrones del tiempo.
7.5 Gestión del estrés