

DESCRIPCIÓN

En este curso daremos una amplia visión de las distintas habilidades directivas.

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL PROCESO DIRECTIVO: Liderazgo y motivación

UNIDAD 2: TEORIAS DEL LIDERAZGO: La malla gerencial y el ciclo de la vida. El rol del líder.

UNIDAD 3: LA MOTIVACIÓN LABORAL: La Motivación en el entorno laboral - Teorías sobre la motivación laboral. - El líder motivador. - La satisfacción laboral.

UNIDAD 4: LA COMUNICACIÓN: Técnicas para una buena comunicación interpersonal. - Niveles de comunicación. - Redes de comunicación.

UNIDAD 5: CONCEPTOS EN TORNO A LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN: Aspectos generales y elementos de la negociación. - Modelos de negociación. - El poder en el proceso negociador.

UNIDAD 6: PROCESO DE NEGOCIACIÓN: Fases

UNIDAD 7: LA FIGURA DEL SUJETO NEGOCIADOR: La personalidad del negociador. - Habilidades del negociador. - Características y clases de negociadores. - La Psicología en la negociación. La PNL

UNIDAD 8: TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE LA NEGOCIACIÓN: Estrategias y tácticas de negociación. - Herramientas de apoyo en el proceso negociador