

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN LIDERAZGO DE EQUIPOS

Duración: 60 H.

Modalidad: Teleformación

OBJETIVOS

Este curso de especialización dota al alumno de los conocimientos necesarios para la dirección de equipos de trabajo, ofreciéndole herramientas para gestionar de forma adecuada el estrés del personal a su cargo, así como para prepararlo en aspectos útiles para afrontar cualquier negociación.

El curso capacitará al alumno en las siguientes competencias:

- Distinguir entre los distintos estilos y enfoques del liderazgo, profundizando en los diferentes estilos de dirección, hasta alcanzar las claves del éxito empresarial
- Introducción en los diferentes tipos, fuentes, características, fases y síntomas del estrés.
- Distinguir los diversos factores causantes del estrés, aportando variadas técnicas y consejos para controlar las situaciones de estrés.
- Tácticas de negociación, proceso y fases para lograr alcanzar un cierre de acuerdo.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: LIDERAZGO

1. MEDIATIZADORES DEL ESTILO DE DIRECCIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Persona
- 1.3. Tarea
- 1.4. Entorno

2. TIPOS DE ESTILOS DE DIRECCIÓN

- 2.1. Introducción
- 2.2. Estilo Coercitivo
- 2.3. Estilo Orientativo
- 2.4. Estilo Afiliativo
- 2.5. Estilo Participativo
- 2.6. Estilo Imitativo
- 2.7. Estilo Capacitador o Capacitativo
- 2.8. Comparativa
- 2.9. Liderazgo Transformacional
- 2.10. Motivación
- 2.11. Inteligencia Emocional

3. LIDERAZGO

- 3.1. El liderazgo
- 3.2. Enfoques Sustancialistas
- 3.3. Enfoques Comportamentales
- 3.4. Enfoques Situacionales
- 3.5. Enfoques Personalistas
- 3.6. Enfoques Prospectivos
- 3.7. Gestor Versus Líder

4. MOTIVACIÓN LABORAL

- 4.1. La motivación
- 4.2. Motivación intrínseca, extrínseca y trascendente
- 4.3. Factores específicos de la motivación en la organización
- 4.4. Sistemas de incentivos

5. DESARROLLO Y MEJORA DE COMPETENCIAS DIRECTIVAS

- 5.1. Introducción
- 5.2. Feedback 360º
- 5.3. Coaching
- 5.4. Mentoring
- 5.5. Outdoor Training
- 5.6. Workshop Training

MÓDULO 2: GESTIÓN DE ESTRÉS

1. EL ESTRÉS Y SUS CARACTERÍSTICAS

- 1.1. Introducción
- 1.2. Definiciones
- 1.3. Tipos de estrés
- 1.4. Fuentes de estrés
- 1.5. Características de las situaciones de estrés
- 1.6. Fases de la respuesta de estrés
- 1.7. Síntomas de estrés

2. EL ESTRÉS LABORAL

- 2.1. Factores psicosociales
- 2.2. Diferencia entre presión de trabajo y estrés
- 2.3. Síntomas del estrés laboral
- 2.4. Medidas Organizacionales
 - 2.4.1. Gestión del estrés laboral por parte de los empresarios
- 2.5. Atención Individual del estrés
- 2.6. La reacción ante el estrés laboral
- 2.7. El síndrome de Burnout
- 2.8. El acoso laboral o Mobbing

3. TÉCNICAS PERSONALES DE CONTROL DE ESTRÉS

3.1. Técnicas de respiración

- 3.1.1. En pie y respirando
- 3.1.2. Nadi Shodhana
- 3.1.3. La respiración de limpieza (Dr. Ed Newman)
- 3.1.4. La respiración de claridad (Dr. Ed Newman)

3.2. Consejos para evitar el estrés

- 3.2.1. Hábituate a
- 3.2.2. Analízate
- 3.2.3. En el trabajo
- 3.2.4. Tiempo libre y ocio
- 3.2.5. Deporte
- 3.2.6. Tu relación con los demás
- 3.2.7. Cómo puedes conseguirlo
- 3.2.8. Alternativas para un mejor uso del tiempo
- 3.2.9. El día perfecto

3.3. Técnicas para dominar el estrés

- 3.3.1. Identificando nuestros síntomas de relajación
 - 3.3.2. Un antídoto para el desaliento
 - 3.3.3. La concentración: una respiración en nueve rondas
 - 3.3.4. Fluir libremente: diez pasos simples para dominar el estrés
 - 3.3.5. Programa personal de tratamiento del estrés
 - 3.3.6. Equilibrar la respiración
 - 3.3.7. Esfuerzo mínimo
 - 3.3.8. La relajación del comprador
 - 3.3.9. Caídas de piernas
 - 3.3.10. Caídas de brazos
 - 3.3.11. Empujar el colchón
- Anexo: Comprueba tu nivel de estrés

4. TÉCNICA DE AFRONTAMIENTO DEL ESTRÉS

4.1. Introducción

4.2. Desarrollo de la técnica

- 4.2.1. Desarrollo de una relajación efectiva
- 4.2.2. Realización de una jerarquía de sucesos estresantes
- 4.2.3. Aplicación de las técnicas de relajación a la jerarquía de situaciones formada
- 4.2.4. Pensamientos de afrontamiento del estrés
- 4.2.5. Afrontamiento «in vivo»

MÓDULO 3: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. CONCEPTOS BÁSICOS

1.1. Introducción

1.2. El proceso de negociación

2. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

2.1. Introducción

2.2. Fase de información

2.3. Fase de análisis

2.4. Plan de negociación

3. TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

- 3.1. Introducción
- 3.2. Comportamiento
- 3.3. Motivar a la otra parte
- 3.4. Hablar de lo malo
- 3.5. Comportamiento manipulador
- 3.6. Techo
- 3.7. Tiempo
- 3.8. Distancia
- 3.9. Primera oferta

4. DINÁMICA DE LAS EXIGENCIAS

- 4.1. Introducción
- 4.2. Exigencias
- 4.3. Concesiones
- 4.4. Puntos muertos
- 4.5. Agotamiento

5. CIERRE DEL ACUERDO

- 5.1. Técnicas de acercamiento al cierre
- 5.2. Petición sorpresiva
- 5.3. Actas