



## HABILIDADES DIRECTIVAS

### OBJETIVOS

Conocer técnicas para lograr el objetivo o proyecto empresarial emprendido. Le va permitir dirigir y orientar las actividades de trabajo de los miembros del grupo, adquirir la capacidad para motivar a sus trabajadores y así obtener resultados en calidad, productividad, y velocidad de respuesta. Fomentar la eficacia de la comunicación como mecanismo para desarrollar las relaciones interpersonales, y las técnicas de negociación para eliminar los conflictos de intereses entre las partes, y buscar el mejor resultado para ambos.

### CONTENIDOS

#### El proceso directivo

El proceso directivo  
Liderazgo  
Motivación

#### Teorías del liderazgo

Teorías del liderazgo  
La malla gerencial y el ciclo de la vida  
El rol del líder

#### La motivación laboral I

La Motivación en el entorno laboral  
Teorías sobre la motivación laboral

#### La motivación laboral II

El líder motivador  
La satisfacción laboral

#### La comunicación

La comunicación  
Técnicas para una buena comunicación interpersonal  
Niveles de comunicación  
Redes de comunicación

#### Conceptos en torno a las técnicas de negociación

La negociación  
Aspectos generales en la negociación  
Elementos de la negociación  
Modelos de negociación  
El poder en el proceso negociador

#### Proceso de negociación: Fases

Introducción  
Fase de preparación del proceso negociador



Fase de celebración de la negociación  
Fase de valoración del proceso de la negociación

**La figura del sujeto negociador**

La personalidad del negociador  
Habilidades del negociador  
Características del sujeto negociador  
Clases de negociadores  
La Psicología en la negociación. La PNL

**Técnicas y herramientas de la negociación**

Estrategias de negociación  
Tácticas negociadoras  
Herramientas de apoyo en el proceso negociador