



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