
PROGRAMA FORMATIVO

HABILIDADES DIRECTIVAS - ANDROID

Código: 4980

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: Tipo C**

➤ **Objetivos:**

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 cómo superar las situaciones de crisis que se planteen, saber encontrar la estrategias y técnicas adecuadas para cada negociación.

➤ **Contenidos:**

El proceso directivo

Liderazgo y motivación.

Teorías del liderazgo

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

La motivación laboral

La motivación en el entorno laboral.
Teorías sobre la motivación laboral.
El líder motivador.
La satisfacción laboral.

La comunicación

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

Conceptos en torno a las técnicas de negociación

Aspectos generales y elementos de la negociación.
Modelos de negociación.
El poder en el proceso negociador.

Proceso de negociación

Fases

PROGRAMA FORMATIVO

La figura del sujeto negociador

La personalidad del negociador.
Habilidades del negociador.
Características y clases de negociadores.
La Psicología en la negociación.
La PNL.

Técnicas y herramientas de la negociación

Estrategias y tácticas de negociación.
Herramientas de apoyo en el proceso negociador.