

ACCIÓN FORMATIVA

LIDERAZGO ESTRATÉGICO

OBJETIVOS

Ayudar a los participantes a desarrollar habilidades que fomenten la iniciativa y la colaboración en el entorno laboral.

Enseñar a los participantes a liderar equipos de manera efectiva, promoviendo el liderazgo, el empowerment y la delegación de responsabilidades.

Ayudar a los participantes a comprender cómo gestionar y liderar el cambio de manera efectiva.

Enseñar técnicas de comunicación efectiva para garantizar una transmisión clara de información y una comunicación abierta.

Enseñar a los participantes cómo crear y dirigir equipos altamente funcionales.

Enseñar técnicas de resolución de conflictos para abordar las diferencias y desafíos en el entorno laboral.

CONTENIDOS

- La negociación
- ¿Qué es negociar?
- ¿Por qué negociamos?
- El proceso de negociación
- Tipos básicos de negociación
- Cómo prepararse para negociar: Definición de los límites
- Consejos para negociar de forma competitiva
- Plantea tu caso de forma ventajosa
- Conoce el alcance y fuerza de su poder
- Preocúpate por conocer a la otra parte
- Define unas metas ambiciosas
- Define tu mejor alternativa
- Elabora tus razonamientos
- Define tus concesiones y el plan de concesiones
- Estudia tus puntos fuertes y débiles
- Estudia el punto de vista de tu oponente

- Consejos para negociar de forma colaborativa
- ¿Qué hace que un acuerdo sea bueno para ambas partes?
- Principios de la negociación colaborativa
- Características del negociador eficaz
- Técnicas de negociación
- Investigación y preparación previa
- Recopilación de información sobre la contraparte
- Identificación de intereses y necesidades
- Establecimiento de objetivos claros
- Tácticas de negociación
- Táctica de engaño deliberado
- Tácticas de guerra psicológico
- Tácticas de presión
- Técnicas de Negociación
- Técnicas de Negociación Más Efectivas Para Cerrar Acuerdos
- Técnicas de negociación empático-estratégica
- Técnicas de negociación SPIN
- Técnicas de negociación 'Face to face'
- Técnicas de negociación AIDA
- Estrategias para Negociar con Japoneses: Cultura y Protocolo Empresarial
- El cierre del acuerdo
- Identificación de momentos oportunos durante la aplicación de las técnicas de negociación
- Confirmación del acuerdo alcanzado
- El proceso de comunicación
- La comunicación
- Dificultades de la comunicación
- Niveles de Comunicación en el Proceso de Negociación
- Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación
- Conclusión
- Las habilidades sociales en reuniones y negociaciones. Empatía, escucha activa, asertividad y autoestima.
- Comunicación Efectiva en Reuniones y Negociaciones
- Las habilidades básicas
- Apoyos a la comunicación
- Barreras en la comunicación
- Empatía
- Hacer y Recibir Críticas

- Relaciones interpersonales
- Habilidades de relación personal
- Relación personal y gestión de personas
- La relación día a día
- Pautas de comportamiento asertivo en situaciones de trabajo
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Resolución de problemas
- El riesgo en la toma de decisiones
- La Creatividad y las Oportunidades
- Metodología de la Solución de Problemas
- Búsqueda de Soluciones o Alternativas
- Toma de decisiones
- Evaluación de alternativas y toma de decisiones
- Diseñar la intervención
- Desarrollo de la intervención
- Evaluar los logros
- Solución de problemas y trabajo en equipo