

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Diferenciar conceptos claves de la comunicación interpersonal e intrapersonal.
- Usar las características de cada conflicto para intentar resolverlo.
- Apreiciar las exactas dimensiones del conflicto en el entorno empresarial.
- Prever las resistencias al cambio que pueden surgir de cada persona y de la organización.
- Mejorar el estilo de dirección propio.
- Distinguir un equipo y de un grupo.
- Conocer los fundamentos e importancia del liderazgo a nivel organizacional.
- Comprender la relación entre una gestión de éxito y el estilo directivo empleado.
- Conocer en qué consiste un cambio organizativo y cómo puede ser.
- Planificar un cambio organizativo.
- Distinguir entre conflictos funcionales y disfuncionales
- Conocer las barreras que impiden la comunicación
- Profundizar en las habilidades superiores de comunicación

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 50 h
Plazo máximo de realización: 42 días



Titulación Otorgada

Habilidades directivas y de negociación



Título emitido por


International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 50 h

Plazo máximo de realización: 42 días



Titulación Otorgada

Habilidades directivas y de negociación



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

UD1: Liderazgo y estilos de dirección

- 1.1 Introducción
- 1.2 Liderazgo y equipo
- 1.3 Concepto y estilos de dirección

UD2 Gestión del cambio

- 2.1 El cambio organizativo: conceptos básicos
- 2.2 Resistencia individual al cambio
- 2.3 Resistencia organizativa al cambio
- 2.4 Tratamiento de la resistencia al cambio
- 2.5 Detalles de planificación

UD3 Gestión del conflicto

- 3.1 Introducción
- 3.2 Definición, tipos y antecedentes del conflicto
- 3.3 Relación entre tipologías y estilos de resolución de conflictos

UD4 Gestión de la Comunicación

- 4.1 Introducción
- 4.2 Observar nuestras limitaciones a la hora de comunicarnos
- 4.3 Comprender y desarrollar la empatía
- 4.4 La escucha
- 4.5 La escucha activa en el entorno laboral
- 4.6 Otras habilidades sociales dentro de las organizaciones

UD5 Gestión de reuniones

- 5.1 La reunión: definición y funciones
- 5.2 Elementos de una reunión
- 5.3 Tipos de reuniones
- 5.4 Fases de una reunión

UD6. Técnicas de negociación

- 6.1 Introducción.
- 6.2 Preparar la negociación.
- 6.3 Tácticas en la negociación.
- 6.4 Contingencias en la negociación.
- 6.5 Cierre del acuerdo.

UD7. Gestión del tiempo y gestión del estrés

- 7.1 Introducción
- 7.2 Tiempo como recurso.
- 7.3 Gestión eficaz del tiempo.
- 7.4 Ladrones del tiempo.
- 7.5 Gestión del estrés