

AF | 20252

Liderazgo de equipos

DIRIGIDO A

Cualquier persona que quiera mejorar sus habilidades personales.

OBJETIVOS

- Liderar equipos con conciencia y control de uno mismo.
- Conocer, definir e identificar situaciones de liderazgo.
- Definir objetivos para un grupo al que se va a liderar.
- Incorporar herramientas de motivación en el liderazgo de equipos.
- Incorporar al liderazgo de equipos técnicas de negociación en la resolución de conflictos.

CONTENIDOS

- El liderazgo desde un enfoque humanista.
- El liderazgo como conducta.
- El liderazgo desde un enfoque situacional.
- Habilidades sociales y competencias del líder.
- Perfil competencial del líder.
- Rasgos de personalidad del líder.
- Habilidades sociales.
- Los valores.
- Gestión del liderazgo. La toma de decisiones.
- Delegar.
- Administrar su tiempo y el de su equipo.
- Funciones esenciales y complementarias del líder.
- Toma de decisiones.
- Autocontrol emocional y motivación de equipos.
- Coaching como estilo de liderazgo.
- Liderazgo 2.0.
- La formación de equipos.
- El método SMARTER para la definición de objetivos.
- Automotivación para motivar.
- Características y autonomía para la realización de la tarea y oportunidades de utilizar conocimientos, habilidades y actitudes.
- Retroalimentación o feedback.
- Características centrales del trabajo, estados psicológicos críticos y resultados positivos.
- Cómo automotivarse para poder motivar.
- Ser positivo, objetivo y valorarse a uno mismo.
- Asumir los problemas, no exigirse al máximo y fijarse metas alcanzables.
- No tener miedo al fracaso, aceptarse físicamente y no dejar las cosas para mañana.
- Dar importancia a las pequeñas cosas de la vida y buscar apoyo.
- Liderazgo en la empresa.
- Cualidades del líder.
- Resolución de conflictos en la empresa.
- Habilidades sociales necesarias.
- Comunicación efectiva.
- Manejo de las emociones.
- Cooperación y colaboración. Trabajar con personas difíciles.
- La negociación como alternativa al conflicto.
- La negociación en la empresa.
- La negociación eficaz.
- Cómo romper los puntos muertos de una negociación.
- La negociación colectiva.



Duración

35 horas



Modalidad

Teleformación