

## MANDOS INTERMEDIOS EN EL TALLER



### Dirigido a:

Mandos intermedios del sector de la automoción.

### Objetivos:

¿Quién es un mando intermedio?

¿Qué funciones realiza?

¿Cuáles son sus objetivos?

¿Qué responsabilidades tiene?

¿Qué rol ocupa dentro del sistema empresarial?

¿Qué sentido tiene de pertenencia al conjunto de actividades de la empresa?

¿Qué implicación se le permite en la toma de decisiones?

Mando intermedio o responsable de equipo.

Partimos de una visión personal y de un equipo.

La visión compartida nos hará fuertes y eficaces.

Se les pide compromiso a los mandos intermedios en los objetivos y estrategias de la organización. ¿Cómo conseguirlo?

Los mandos intermedios o responsables de equipos. ¿Tienen claros y bien definidos los objetivos a conseguir y estrategias a seguir?

¿Tienen definidas las responsabilidades y funciones?

¿Cómo es el modelo de comunicación dentro de la empresa?

¿Cómo es la estructura empresarial?

### Contenidos formativos:

La comunicación en el trabajo y el conocimiento.

Reflexiones sobre el trabajo y el conocimiento.

El poder transformador de la palabra.

Trabajo rutinario y trabajo creativo.

Trabajador contingente y trabajo innovador.

Tridimensional del trabajo.

Tarea individual

Actividades de coordinación

Desarrollo del trabajo reflexivo de aprendizaje

Competencias conversacionales



Claves de la productividad de la tarea individual  
La productividad y las actividades de coordinación  
La productividad del trabajo reflexivo y aprendizajes  
Ejercicio y desarrollo de habilidades

Hacia un nuevo modelo de hacer empresa  
Los nuevos mecanismos de regulación de trabajo  
Las nuevas modalidades de gestión  
Perfil de autoridad, responsable o mando intermedio  
¿Qué puede aportar el coaching? En la estructura de mandos intermedios.  
La estructura, parámetros y transformación de la empresa emergente  
Ejercicios y desarrollos de habilidades  
¿Cómo tomar decisiones?  
Las funciones y responsabilidades del equipo  
La aceptación de las funciones

Diseño de reuniones eficaces y técnicas de negociación  
Objetivo de la reunión  
Creación del sistema  
La estructura de la reunión o negociación  
Los roles  
Gestión del tiempo  
Proceso antes, durante o después de la reunión o negociación  
Estrategias mentales  
Entendiendo las estrategias del otro.  
Como cuidar de las emociones  
Toma de decisiones

Gestión de quejas, reclamaciones y resoluciones de conflictos  
¿Qué es una queja? En que se fundamenta y como dar solución a la queja.  
¿Qué es una reclamación en que se fundamenta y como solucionarla?  
Que es un conflicto, que o quien lo provoca  
Los objetivos ocultos de los conflictos  
Los pasos a seguir en la solución de conflictos  
La comunicación apreciativa, clave para la gestión de quejas, reclamaciones y resolución de conflictos  
Los cuatro pasos de intervención de Rover Dilts  
La base en las solución de conflictos esta en la comunicación fluida

La confianza y la supervisión  
La confianza y las relaciones sociales



La confianza y como dominio básico de vulnerabilidad  
La confianza y la acción  
La confianza como requerimiento funcional de los sistemas sociales  
La normas de comportamiento y su administración  
Los puntos fuertes para generar implicación y compromiso e los equipos  
El desarrollo de equipos

**Duración:** 20 Horas

**Fecha Inicio:** -

**Fecha Fin:** -

**Horario:** L Y M 19-22 Y M 20:00-22:00

**Lugar Impartición:** Av. de Alicante, 73 03400 Villena

**Precio:** 208,00€ (50% del importe del curso al formalizar la matrícula y el resto al inicio del curso)

## **Descuentos:**

Para Particulares:

- 30% de descuento a desempleados que presenten cartilla del paro en vigor y actualizada
- 30% de descuento a estudiantes (acreditado)

Para Autónomos:

- 15% de descuento a autónomos (acreditado) en el segundo curso o a la segunda persona de la misma empresa para el mismo curso. (Sólo aplicable a autónomos)
- 30% de descuento en la tercera matrícula si se realizan tres cursos dentro del mismo año en Delfin Formación. Siempre que el importe del tercer curso sea igual o inferior al anterior. (Sólo aplicable a autónomos)

Para Empresas:

- 20% de descuento en la tercera matrícula para el mismo curso. (Descuento aplicable sólo a empresas)
- Firmando un contrato anual de formación, otorgamos un bono de formación para el gerente autónomo de un 20%. (Descuento aplicable sólo a empresas)



\*Los descuentos no son acumulables entre sí.

\*Sólo se efectuará el descuento, si se paga la totalidad del curso al inicio del mismo.

**Tipo de Formación:** Bonificable. Todos nuestros cursos son bonificables por la Fundación Tripartita.

**Requisitos:** Consultar

**Calendario:** Estamos actualizando el contenido, perdona las molestias.

*\* Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

*\* Si tienes cualquier duda, por favor llámanos al 965 34 06 25 o envíanos un WhatsApp al 607 74 52 82, te responderemos lo más rápido posible.*

