

FORMACIÓN PARA MANDOS INTERMEDIOS



Dirigido a:

Responsables de equipos, responsables de organizaciones y personas interesadas en la gestión de equipos.

Objetivos:

Adquirir competencias y habilidades necesarias en los cargos de responsabilidad de equipos.
Aprender a delegar y tomar decisiones, a potenciar lo mejor de cada persona y equipo, a aceptar retos así como marcar la misión y rumbo del equipo y organización.

Contenidos formativos:

- ¿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?

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, durantes 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 Roger Dilts

La base en la 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: 15 Horas

Fecha Inicio: -

Fecha Fin: -

Horario: Consultar

Lugar Impartición: Av. de Alicante, 73 03400 Villena

Precio: Consultar

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 Delfín 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.

* Sólo se considera como alumno/a matriculado/a en el curso a aquella persona que haya completado la ficha de inscripción y pagado el importe total de la acción formativa antes del inicio del curso. Delfín formación se reserva el derecho a anular o aplazar este curso si no se llega a cubrir un mínimo de inscripciones.

