

MOTIVACIÓN, GESTIÓN DE CONFLICTOS Y CONFIANZA

20 horas

Área **GESTIÓN Y DESARROLLO**
Código **GE/AD-DES-17**

Dirigido a

Directivos y mandos intermedios de empresas de artes gráficas.

Objetivos

General:

Desarrollar en el mando-directivo habilidades orientadas hacia el aumento y mantenimiento de la confianza de sus equipos, a través de la motivación y de la gestión efectiva del conflicto.

Específicos:

- Reconocer la relación impacto-influencia-confianza-resultados.
- Identificar la importancia generar un correcto impacto y mantener una influencia positiva en mi equipo.
- Realizar una primera valoración a nivel individual: analizar puntos fuertes y áreas de mejora personales.
- Analizar puntos básicos de la inteligencia emocional y su aplicabilidad en el de cómo comunicamos.
- Identificar situaciones en el día a día del mando-directivo en las que es difícil generar confianza.
- Identificar y clarificar el origen de los conflictos.
- Conocer las posibles estrategias en la resolución de conflictos.
- Adquirir técnicas de negociación y gestión en conflictos.
- Realizar un Plan Individual de Aplicación.

Contenidos

1. EL MANDO-DIRECTIVO: MOTIVADOR Y GENERADOR DE CONFIANZA
 - Consecuencias a nivel interno de equipo y externo de la no – confianza
 - Importancia de la confianza en los momentos actuales
 - ¿Qué hago a diario para mantener la confianza de mi equipo?
 - Aspectos necesarios para generar confianza
2. EL IMPACTO QUE GENERO EN MI EQUIPO
 - Definición de impacto
 - ¿Cómo es mi impacto?
 - Puntos fuertes y áreas de mejora en cuanto a la imagen personal que se proyecta
 - La comunicación interpersonal como base del impacto
3. INFLUENCIA, CONFIANZA Y RESULTADOS
 - Situaciones en las que mi credibilidad está en juego: principales dificultades
 - Impacto e influencia: diferentes niveles de comunicación: emocional y racional
4. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA PRÁCTICA
 - Análisis de puntos básicos: autoconocimiento, control y capacidad de motivar
 - Conocer qué soy, qué quiero y qué puedo
 - Coherencia interna-externa
5. LAS SITUACIONES CRÍTICAS
 - Identificarlas; primer paso
 - Aspectos que influyen
 - Plan de acción
6. PROBLEMAS Y CONFLICTOS
 - Criterios de clasificación
7. ORIGEN DE LOS CONFLICTOS
 - Personas
 - Puesto
 - Grupos
8. EL CONFLICTO A TRAVÉS DE LA INTERDEPENDENCIA
 - ¿Qué es la interdependencia?
 - El nivel de madurez de la relación
 - ¿Cómo afrontar el conflicto?
9. LAS ESTRATEGIAS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
 - Cuando el conflicto sirve para motivar
 - Aspectos motivadores de una correcta gestión del conflicto
 - La estrategia adecuada en cada situación
10. LA NEGOCIACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
 - Bases de negociación en conflictos
 - Fases de la negociación
 - Resultados de la negociación
11. LA GESTIÓN DEL CONFLICTO: EXPECTATIVAS
 - Clarificación de las expectativas
 - Concienciación de las aportaciones
 - Positismo de los resultados
12. PLAN INDIVIDUAL DE APLICACIÓN

Fechas y Horario

Fechas: Del 9 al 23 de marzo.

Horario: martes y jueves de 16:00 a 20:00 horas.

Lugar de impartición

CESEP (Palacio Colegio de Médicos), Avda Baja Navarra 47, 31002 Pamplona.

Organización/Impartición

Organiza: Asociación de Empresarios de Artes Gráficas de Navarra, AEGRAN.

Imparte: **Montaner&A**