Educate
formación e-learning

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)

Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

Habilidades directivas y negociación

Duración: 68 horas.

Modalidad: online

Objetivo del curso online

- Con este curso conocerás a fondo las habilidades que necesitas desarrollar para mejorar en el rendimiento y la satisfacción de los grupos de trabajo dentro de la empresa. Conocerás las técnicas que te harán ser un mejor negociador ante un conflicto con trabajadores. Te enseñaremos a motivar a los trabajadores que estén bajo tu responsabilidad. Mejora tus habilidades directivas y negociadores ya!

¿A quién se dirige?

- El curso online de Habilidades directivas y negociación está dirigido a grupos de trabajo, directivos, cargos intermedios que quieran optimizar su rendimiento, así como el de sus empleados y en definitiva el de su negocio a través de una seria de técnicas.

¿Para qué le sirve este título?

- Este Certificado le capacitará al alumno a detectar los puntos a reforzar para mejorar sus capacidades directivas y de liderazgo con la finalidad de incrementar la productividad de los recursos humanos dentro de la empresa. Adquirir capacidades de motivación de grupos de trabajo, incrementar la calidad y el rendimiento del trabajo. Conocer técnicas de negociación con la finalidad de eliminar conflictos personales buscando una solución satisfactoria para todas las partes.

Valores añadidos del Curso online

- Se trata de una formación ideal para las personas que sin conocimientos previos quieran adquirir nuevas habilidades directivas y de negociación. Fundamentalmente, al tratarse de contenidos que son permanentemente actualizados, le permitirá a los profesionales que ya trabajan en el sector, actualizar y profundizar en aspectos específicos de sus funciones laborales diarias.
- El alumno dispone de 9 temas que le servirán para tomar tablas y tendrá a su disposición de ejercicios de repaso para afianzar los contenidos.
- Podrá descargarse los manuales en PDF para poder imprimirlos cuando lo desee.
- Las lecciones son multimedia y gracias a ello el alumno asumirá los conocimientos de forma

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

más amena.

Contenidos

- **1. Las fases del proceso directivo**
  - Manual pdf
  - El proceso directivo
  - Liderazgo
  - Motivar
- **2. Las teorías sobre el Liderazgo**
  - Manual pdf
  - Teorías del Liderazgo
  - Malla gerencial de Blake y Mouton
  - El ciclo de la vida
  - Los estilos de liderazgo
- **3. La motivación a los trabajadores**
  - Manual pdf
  - La motivación en el entorno laboral
  - Teorías de contenidos y procesos
- **4. La motivación en el trabajo**
  - Manual pdf
  - El líder motivador
  - La satisfacción laboral
- **5. La importancia de comunicar**
  - Manual pdf
  - La Comunicación
  - Técnicas para una buena comunicación
  - Clasificación de comunicación

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Topologías de comunicación

- **6. Técnicas de Negociación**
  - Manual pdf
  - La Negociación
  - Puntos en una negociación efectiva
  - Los elementos que la componen
  - Los nueve factores de la negociación
  - Los poderes que intervienen en el proceso de negociación
- **7. Las fases del proceso de negociación**
  - Manual pdf
  - Fases en el proceso de negociación
  - Fase 1: preparación
  - Fase 2: celebración
  - Fase 3: valoración
- **8. El negociador**
  - Manual pdf
  - Su personalidad
  - Sus habilidades
  - Sus características
  - Clases de negociador
  - La importancia de la psicología
- **9. ¿de qué técnicas y herramientas dispone el negociador?**
  - Manual pdf
  - ¿Cómo negociar?
  - Las tácticas
  - Las herramientas
- **10. Test Final**
  - Autoevaluación