

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 negociadoras 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 serie 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

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

- 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