Educate
formación e-learning

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

Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

Master en Ventas y Dirección Comercial

Duración: 420 horas.

Modalidad: online

Contenidos

- **1. 01 DIRECCIÓN COMERCIAL**
  - 01 DIRECCIÓN COMERCIAL
  - Director de ventas
  - Ampliación
  - Equipo de ventas
  - Análisis y conocimientos de los hechos
  - Planificación de la venta
  - Organización de la venta
  - Creación de un Equipo de Venta
  - Formación del Equipo de Venta
  - Sistemas Remunerativos del Equipo de Ventas
  - Sistemas Remunerativos del Equipo de Ventas
  - Sistemas Remunerativos del Equipo de Ventas
  - Ampliación
  - Valoración del rendimiento de los vendedores
  - Ampliación
  - Puntuación de los vendedores
  - Administración de ventas
  - Principios fundamentales para una buena organización de ventas
  - Control de la venta

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

- Análisis de la clientela
- Ampliación
- Tamaño y disposición concurrencial. Tamaño absoluto de la clientela
- Actividad
- Fidelidad de la clientela
- Beneficios y rentas
- Ampliación
- Parque de clientes. Valoración genérica y específica
- Ampliación
- Estrategias conforme a la clientela
- El concepto de misión y objetivos
- Ampliación
- El concepto de misión y objetivos
- Cualidades de todo objetivo
- Métodos para alcanzar los objetivos
- ANEXO: Decisiones estratégicas de la venta activa
- Decisiones estratégicas en la venta activa
- Fuerza de ventas
- Plan de incentivos
- Ampliación
- Cálculo del tamaño del equipo comercial
- Ejemplo
- Decisiones estratégicas de la división de ventas
- Ampliación
- Tipos de estructura de la dirección de ventas
- Tipos de estructura de la dirección de ventas
- Preventa y postventa

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

- Actividad
- El plan de marketing
- Ejemplo
- El plan de marketing
- Definición del plan de marketing
- Contenido del plan de marketing
- Contenido del plan de marketing
- Contenido del plan de marketing
- Definición del plan de marketing
- Ejemplo
- Normas básicas para la elaboración de un plan
- Autopráctica
- Actividad
- Test

- **2. 02 PLANIFICACION Y ORGANIZACION DE LA ACCION COMERCIAL – COMPLETO**
  - 02 PLANIFICACION Y ORGANIZACION DE LA ACCION COMERCIAL – COMPLETO
  - Actividad
  - La Planificación Comercial
  - La Planificación Comercial
  - Determinar los Objetivos Comerciales
  - Análisis del Mercado
  - Métodos de Predicción de Venta
  - Segmentación de Clientes
  - Segmentación de Clientes
  - Plan de Acción Comercial. Planteamientos iniciales
  - Plan de Acción Comercial

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

- Plan de Acción Comercial
- Plan de Acción Comercial
- Fuentes de Captación de Clientes
- Fuentes de Captación de Clientes
- Argumentario de Ventas
- Preparación de la Visita Comercial
- Herramientas de Control y Medición de la Planificación Comercial
- Recordemos que…
- Actividad II
- Documentación
- Test final

- **3. 03 LA CAPACITACIÓN INTERNA DE VENDEDORES**
  - 03 LA CAPACITACIÓN INTERNA DE VENDEDORES
  - Introduccion
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina
  - Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Los principios del entrenamiento
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- El proceso de aprendizaje
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Actividad
- Pagina
- El manual de ventas
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- El manual de entrenamiento
- Las ayudas de ventas
- El manual de ventas
- Pagina
- Los controles del aprendizaje
- Pagina
- Pagina
- El cuestionario inicial
- Pagina
- Los informes
- Pagina
- Actividad
- Textos de lectura
- Pagina
- Pagina
- Descripción de productos
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Objetivo del entrenamiento
- Lugar
- Duración
- Desarrollo del preentrenamiento
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Actividad
- Introduccion

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Desarrollo del entrenamiento inicial
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Actividad
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- ¿Lo toma o lo deja?
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Objetivos
- Pagina
- Preparación
- Pagina
- Duración
- Primer día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Actividad
- Primera noche
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Segunda noche
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- ¿Lo toma o lo deja?
- Pagina
- Objetivo
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Autopreparación
- Pagina
- Duración
- Primer día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Primera noche
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Segundo día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Segunda noche
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Tercer día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Resumen
- Pagina

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

- Objetivo
- Contenido
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Autopreparación
- Duración y responsabilidad
- Primer día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Primera noche
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Segundo día
- Pagina
- Pagina
- Segunda noche
- Pagina

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

- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Tercer día
- Pagina
- Pagina
- Resumen
- Pagina
- Objetivo
- Pagina
- Contenido
- Pagina
- Autopreparación
- Duración y responsabilidad
- Primer día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina

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

- Primera noche
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Segundo día
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Resumen
- Pagina
- Por que?
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- ¿Cuándo?
- Pagina
- Pagina
- ¿Quién?

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

- Pagina
- ¿Cómo?
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Pagina
- Puntos críticos
- Pagina
- Pagina
- Aspectos especiales a desarrollar
- Pagina
- Pagina

- **4. 04 PROACTIVIDAD COMERCIAL**
  - 04 PROACTIVIDAD COMERCIAL
  - Actividad I
  - La importancia de ser proactivo
  - El esfuerzo continuado
  - La orientación al cliente
  - La imagen que transmitimos al cliente

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

- Planificación y optimización de recursos
- 10 puntos para ser proactivo (I)
- 10 puntos para ser proactivo (II)
- Video La satisfacción de los clientes
- Actividad II
- Documentación
- Test final

- **5. 05 PROCESO COMERCIAL- CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES**
  - 05 PROCESO COMERCIAL- CONVERTIR OPORTUNIDADES EN NECESIDADES
  - El proceso comercial y la detección de oportunidades
  - Proceso de asesoramiento comercial a clientes
  - Atención de las necesidades del cliente
  - Atención de las necesidades del cliente
  - Incrementar el valor de los clientes actuales
  - La venta cruzada
  - Beneficios de la venta cruzada
  - Cómo enfocar la venta cruzada
  - Actividad Rol play
  - Documentación
  - Test
- **6. 06 ATENCION Y GESTION TELEFONICA**
  - 06 ATENCION Y GESTION TELEFONICA
  - Actividad I
  - La imagen a través del teléfono
  - La imagen a través del teléfono (II)
  - Elementos que intervienen en la comunicación telefónica
  - Elementos que intervienen en la comunicación telefónica (II)
  - La entonación

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

- La articulación
- El lenguaje
- El lenguaje negativo
- El lenguaje positivo
- Actividad II
- La escucha activa
- La escucha activa (II)
- Actitudes al Teléfono
- Actitudes al Teléfono (II)
- Actitud No defensiva
- Reglas básicas de recepción de llamadas
- Fases de la recepción
- Acogida
- Descubrir necesidades
- Actividad III
- Descubrir necesidades (II)
- Acción
- Llamadas de petición de información
- Anunciemos actuación
- Actividad IV
- Tratamiento de reclamaciones
- Tratamiento de reclamaciones (II)
- Tratamiento de reclamaciones (III)
- Tratamiento de reclamaciones (IV)
- Tratamiento de reclamaciones (V)
- Documentación
- Test Final

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

- **7. 07 ATENCIÓN AL CLIENTE**
  - 07 ATENCIÓN AL CLIENTE
  - I.- La orientación al cliente
  - II.- La orientación al cliente
  - I.- La comunicación con el cliente
  - II.- La comunicación con el cliente
  - Escuchar al cliente
  - La importancia de la imagen
  - Evitar una imagen negativa
  - La expresión verbal
  - La calidad de la voz
  - I.- Comunicación no verbal
  - II.- Comunicación no verbal
  - III.- Comunicación no verbal
  - I.- La oficina o establecimiento, y el puesto de trabajo
  - II.- La oficina o establecimiento, y el puesto de trabajo
  - Cómo tratar a nuestros clientes según su actitud
  - El cliente que asiente o permanece en silencio
  - El cliente impulsivo y el cliente indeciso
  - El cliente que se da importancia y lo sabe todo
  - El cliente riguroso y minucioso
  - El cliente rudo y polémico
  - El cliente hablador
  - El cliente desconfiado y escéptico
  - I.- Tratamiento de quejas y reclamaciones
  - II.- Tratamiento de quejas y reclamaciones
  - III.- Tratamiento de quejas y reclamaciones

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

- IV.- Tratamiento de quejas y reclamaciones
- Actividad Roleplay
- Recomendaciones finales
- Documentación
- Test 1
- Test 2
- Test 3

- **8. 08 CONCERTACIÓN TELEFÓNICA DE VISITAS COMERCIALES**
  - 08 CONCERTACIÓN TELEFÓNICA DE VISITAS COMERCIALES
  - Actividad
  - La concertación telefónica de visitas comerciales
  - Preparación del contacto
  - Preparación del contacto II
  - Contacto y generación de la cita
  - Secuencia habitual de la llamada de concertación
  - Secuencia habitual de la llamada de concertación II
  - Dificultades frecuentes en la concertación
  - Objeciones más habituales
  - Objeciones más habituales II
  - Test
- **9. 09 LA ENTREVISTA COMERCIAL**
  - 09 LA ENTREVISTA COMERCIAL
  - La entrevista comercial y la comunicación
  - Estructura de la comunicación
  - Preparación de la entrevista comercial
  - La venta
  - Actividad "Comunicación no Verbal"
  - La comunicación no verbal

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

- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- Comunicación verbal: la primera impresión
- Recomendaciones para la presentación
- La detección de necesidades
- Actividad "Entrevista Comercial"
- Las preguntas
- La escucha activa
- Actividad "La Escucha Activa"
- La empatía
- Sintonía emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Barreras en la comunicación
- Actividad – Venta Consultiva
- Documentación
- Test Final

- **10. 10 ARGUMENTOS COMERCIALES**
  - 10 ARGUMENTOS COMERCIALES
  - Actividad I
  - La argumentación comercial (I)
  - La argumentación comercial (II)
  - Proceso de creación de Argumentos Comerciales
  - Actividad II
  - Las características del producto o servicio
  - Las ventajas comerciales del producto o servicio

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

- Los beneficios del producto o servicio
- Secuencia de la argumentación: Apertura
- Secuencia de la Argumentación: Desarrollo
- Secuencia de la Argumentación: Demostración
- Actividad III
- Secuencia de la Argumentación: Presentación de Beneficios
- Secuencia de la Argumentación: Presentación de Beneficios (II)
- Recomendaciones para la argumentación comercial
- Actividad IV
- Documentación
- Test final

- **11. 11 TRATAMIENTO DE OBJECIONES**
  - 11 TRATAMIENTO DE OBJECIONES
  - Introducción
  - Rol play 1: Tratamiento de Objeciones
  - ¿Qué debemos hacer cuando un cliente nos plantea una objeción?
  - Pautas de conducta
  - Tipos de objeciones
  - Tipos de objeciones (II)
  - Técnicas para rebatir objeciones
  - Técnicas para rebatir objeciones (II)
  - Técnicas para rebatir objeciones (III)
  - Reglas de Oro en el Tratamiento de Objeciones
  - Rol play 2: Detectando si la objeción es Verdadera o Falsa
  - Rol play 3: Rebatiendo Objeciones
  - Rol play 4: Rebatiendo la objeción sobre el precio
  - Rol play 5: Anticipando objeciones

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

- Documentación
- Test Final

- **12. 12 EL CIERRE DE VENTA**
  - 12 EL CIERRE DE VENTA
  - Actividad Rol play I
  - El cierre de venta
  - Fases en el proceso de cierre de la venta
  - Señales de compra
  - Algunos tipos de señales de interés
  - Algunos tipos de señales de interés (II)
  - Requisitos para el cierre de venta
  - Técnicas de cierre (I)
  - Técnicas de cierre (II)
  - Rol play – Técnicas de Cierre
  - Recordemos que…
  - Después del cierre
  - Actividad Rol play II
  - Documentación
  - Test Final
- **13. 13 FIDELIZACION Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE**
  - 13 FIDELIZACION Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE
  - Concepto de fidelización de clientes
  - Actividad Rol Play I
  - Gestión de clientes
  - Vinculación de clientes
  - Ventajas de la fidelización
  - Ventajas de la fidelización II
  - Factores de fidelización

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

- Factores de fidelización II
- Factores de fidelización III
- Factores de fidelización IV
- Factores de fidelización V
- Factores de fidelización VI
- Factores de fidelización VII
- Actividad Rol Play II
- Documentación
- Test final

- **14. 14 LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE PERSONAS**
  - 14 LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE PERSONAS
  - ¿Qué es el liderazgo?
  - Jerarquías formales e informales
  - El líder y sus seguidores
  - Actividad – El Liderazgo de Michael Jordan
  - Estilos de liderazgo
  - Estilos de liderazgo (II)
  - Estilos de liderazgo (III)
  - Liderazgo transaccional
  - Liderazgo transformador
  - Liderazgo trascendente
  - Actividad – Estilos de Liderazgo
  - Caso práctico 1
  - La misión empresarial
  - La misión empresarial (II)
  - Características del líder
  - Competencias del líder

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

- Claves del éxito
- Claves del éxito(II)
- Los 3 pilares fundamentales del liderazgo (I)
- Los 3 pilares fundamentales del liderazgo (II)
- Los 3 pilares fundamentales del liderazgo (III)
- Actividad – Dirección de Equipos
- El Liderazgo Emocional
- El liderazgo Emocional (II)
- El liderazgo Emocional (III)
- Gestión de las Emociones del Equipo
- Los Estados de Ánimo de una Organización
- Actividad 1 – Liderazgo Emocional
- Autocontrol Emocional
- Autocontrol Emocional (I)
- Autocontrol Emocional (II)
- Autocontrol Emocional (III)
- Autocontrol Emocional (IV)
- Caso práctico 2
- El Líder Coach (I)
- El Lider Coach (II)
- El Líder Coach (III)
- Actividad Deportista – Xesco Espar
- Ampliación: Las 3 Dimensiones del Lider
- Conclusión
- Documentación
- Test Final

- **15. 15 MOTIVACIÓN Y AUTOMOTIVACIÓN**

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

- 15 MOTIVACIÓN Y AUTOMOTIVACIÓN
- Actividad Rol play Motivacion Colaboradores
- La motivación
- Incentivos positivos y negativos
- Incentivos proporcionales
- Personalizar objetivos positivos
- Combinar incentivos
- Incentivos y gestión de recursos
- Motivación intrínseca (I)
- Motivación intrínseca (II)
- Motivación y liderazgo
- Actividad Rol play Automotivación
- Fijación de objetivos motivadores
- Motivación y nivel de activación
- Factores de automotivación
- Estimulando nuestra motivación
- Automotivación y objetivos
- Fijación de metas personales
- Actividad Virgin
- Estado de flujo
- Alcanzando el estado de flujo
- Actividad Bonus
- Conclusiones
- Actividad Rol play David Meca
- Caso Práctico
- Documentación
- Test Final

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

- **16. 16 TRABAJO EN EQUIPO**
  - 16 TRABAJO EN EQUIPO
  - El Trabajo en Equipo
  - ¿Qué caracteriza a un equipo de trabajo?
  - ¿Cuándo no funciona un equipo?
  - Conclusión – En qué consiste realmente el trabajo en Equipo
  - Actividad Rol Play: Cuando un equipo no funciona
  - La dirección de equipos
  - La Cohesión del Equipo
  - La Cohesión del Equipo II
  - Características de un equipo bien cohesionado
  - Conclusión – La cohesión de un equipo
  - La conflictividad y falta de cohesión de un equipo
  - El compromiso común
  - Conclusión – La conflictividad y falta de cohesión de un equipo
  - I. Fomentar la cohesión del equipo
  - II. Fomentar la cohesión del equipo
  - III. Fomentar la cohesión del equipo
  - Fomentar el Sentido de Identidad del Equipo
  - Conclusión – Cómo fomentar la cohesión del equipo
  - Actividad – Gestión de Equipos
  - Definir claramente las metas
  - Dirección de equipos: definir las metas
  - Dirección de equipos: definir las metas (II)
  - Conclusión – Definir claramente las metas en el trabajo en equipo
  - Las normas sociales y el equipo
  - Prevenir los comportamientos excesivamente individualistas

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

- Conclusión – Las normas sociales y el equipo
- Confianza y riesgos compartidos I
- Confianza y riesgos compartidos II
- Cómo se consigue trabajar en equipo
- Conclusión – Como cear un ambiente de confianza y colaboracion en el equipo
- Actividad del Deportista
- Los equipos EEE
- Los equipos EEE (II)
- El desarrollo personal de las habilidades de integración
- Conclusión – Los Equipos EEE
- Ampliación: Actividad alrededor de la cual se conforman los grandes equipos
- Test final

- **17. 17 DIRECCIÓN DE REUNIONES EFICACES**
  - 17 DIRECCIÓN DE REUNIONES EFICACES
  - Actividad 1 – Rol Play
  - Utilidad de las reuniones de trabajo
  - Utilidad de las reuniones de trabajo(II)
  - Motivos de ineficacia
  - Criterios para convocar y mantener reuniones de trabajo
  - Criterios para convocar y mantener reuniones de trabajo(II)
  - Criterios para convocar y mantener reuniones de trabajo(III)
  - Antes de la reunión
  - Fase de la preparación
  - Inicio de la reunión
  - Desarrollo de la reunión
  - Estrategias de la conducción
  - Finalización de la reunión

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

- La dirección de reuniones
- Decisiones
- Decisiones por consenso
- Decisiones por votación
- Actividad 2 – Role Play
- Técnicas que debe dominar el conductor
- Técnicas que debe dominar el conductor(II)
- Dificultades más frecuentes en las reuniones
- Conclusiones
- Actividad 3: Las Reuniones de Motivación
- Documentación
- Test Final

- **18. 18 GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO**
  - 18 GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO
  - Actividad Ladrones del Tiempo
  - Gestión del tiempo
  - Actividad Rol Play
  - Gestión del tiempo II
  - Gestión inadecuada del tiempo
  - Gestión adecuada del tiempo
  - Planificación
  - El éxito en la gestión del tiempo
  - Planificación del tiempo
  - Planificación del tiempo II
  - Principios de Planificación – Introducción
  - Principio de análisis de empleo del tiempo
  - Principio de planificación diario

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

- Principio de priorización por importancia
- Principio de priorización por importancia II
- Principio de Flexibilidad
- Organización y gestión del tiempo
- Actividad
- Actividad
- Actividad
- Principios de Organización
- Caso práctico 1
- Principio de minimización del trabajo de rutina
- Principio de delegación
- Principio de agrupamiento de actividades
- Principio de agrupamiento de actividades II
- Principio de control de interrupciones
- Principio de control de interrupciones II
- Gestionar por prioridades
- Matriz de importancia-urgencia
- Matriz de importancia-urgencia II
- La agenda de actividades
- Claves de la Planificación y Programación de la Agenda
- Claves de la Planificación y Programación de la Agenda II
- Claves de la Planificación y Programación de la Agenda III
- Actividad del Deportista
- Decálogo del uso del tiempo
- Actividad Rol Play 2
- Caso práctico 2
- Introducción

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

- Funciones de Outlook 2007
- Crear contactos
- Detalles
- Autopráctica – Crear contacto
- Autopráctica – Añadir contacto
- Simulación – Añadir contacto
- Tarjetas de presentación
- Simulación – Tarjetas de presentación
- Listas de distribución
- Simulación – Crear listas de distribución
- Vistas de los contactos
- Organizar contactos
- Simulación – Uso de categorías
- Calendario
- Simulación – Calendario
- Programar citas
- Simulación – Programar citas
- Programar citas periódicas
- Autopráctica – Planificar una cita y una cita periódica
- Simulación – Planificar una cita periódica
- Gestionar citas
- Calendario múltiple
- Convocar reuniones
- Simulación – Calendario múltiple
- Autopráctica – calendario y citas
- Documentación
- Test Final

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

- **19. 19 GESTIÓN DEL ESTRÉS Y DE LA ENERGÍA PERSONAL**
  - 19 GESTIÓN DEL ESTRÉS Y DE LA ENERGÍA PERSONAL
  - Presentación
  - Actividad Me siento bien
  - Definición
  - Historia
  - Historia (II)
  - Problema
  - Causas
  - Nivel de Activación
  - Conocimiento del Nivel de Activación
  - Manifestación de la Activación
  - Evaluación de la Activación
  - Manifestación de la Activación (II)
  - Manifestación de la Activación (III)
  - Actividad Caso Práctico David Beckham
  - Resumen
  - Establecimiento de Objetivos
  - Establecimiento de Objetivos (II)
  - Clasificación de Objetivos- Resultado
  - Objetivos de Realización
  - Objetivos de Realización (II)
  - Objetivos de Realización (III)
  - Objetivos de Largo Plazo
  - Objetivos Intermedios
  - Objetivos a Corto Plazo
  - Objetivos Colectivos e Individuales

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

- Planes de Enfoque
- Control de la Atención
- Control de la Atención II
- Control de la Atención III
- Actividad Importancia Mental
- Dimensiones o enfoques atencionales – Esquema
- Aprender a Enfocar
- Observar y analizar la situación
- Atender con intensidad y cantidad apropiada
- Pensar de Forma Correcta
- Reconstrucción cognitiva del Pensamiento
- Reconstrucción Cognitiva del Pensamiento (II)
- Tipos de Deformaciones del Pensamiento (I)
- Tipos de Deformaciones del Pensamiento (II)
- Tipos de Deformaciones del Pensamiento (III)
- Tipos de Deformaciones del Pensamiento (IV)
- Tipos de Deformaciones del Pensamiento (V)
- Tipos de Deformaciones del Pensamiento (VI)
- Técnicas para Manejar Situaciones de Adversidad
- Autopráctica en Imaginación o Visualización
- Autopráctica en Imaginación o Visualización (II)
- Estrategias Físicas para Prevenir el Estrés
- Respiración
- Relajación
- Los Estiramientos Corporales
- Recapitulación
- Actividad Situaciones Adversas

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

- Actividad Deportista
- Documentación
- Test Final