



Liderazgo Plus.

1. Objetivo:

Que los participantes consigan mejorar la gestión de mando y puedan obtener una mejor opinión de los subalternos respecto de su persona y de su gestión.

2. A quien va dirigido:

Personal que ya ejerce o ejercerá funciones de mando.

3. Temario:

Auto Imagen.

- 1.1. Autobiografía.
- 1.2. Concepto de sí mismo.
- 1.3. Concepto de los demás.
- 1.4. Congruencia y necesidad de proyección.

Imagen.

- 2.1. La propia imagen.
- 2.2. La imagen de los otros.

Proyección Personal.

- 3.1. Tiempo presente y futuro.
- 3.2. Necesidad y ambición.
- 3.3. Capacidad y visión.
- 3.4. Autonomía y versatilidad.

Ejercicio de Liderazgo.

- 4.1. Personalidad.
Vida privada - pública.
- 4.2. Penetración.
Historias y vidas - zonas de riesgo.
- 4.3. Consolidación.
Relaciones humanas.
- 4.4. Autovaloración.

4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación





Liderazgo Enfocado al Desarrollo de Aptitudes y Habilidades de Integración.

1. Objetivo:

El Objetivo de este Programa es que los participantes tengan mayor capacidad para conseguir que los grupos de los que son responsables, reconozcan en ellos líderes capaces de afrontar el reto de hacer una institución competitiva y ganadora.

2. A quien va dirigido:

Personal que ya ejerce o ejercerá funciones de mando.

3. Temario:

DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD.

- 1.1. La Visión de uno mismo.
- 1.2. Valor y Autoestima.
- 1.3. Visión de la Vida a través de uno mismo.

DESARROLLO DE LA ACTITUD.

- 2.1. La Visión del Mundo.
- 2.2. Percepción de la Realidad.
- 2.3. El Contacto con una Realidad Ajena.
- 2.4. Adopción de Actitudes.

DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE RELACIÓN.

- 3.1. La Visión de las demás Personas.
- 3.2. La Correlación entre Personas.
- 3.3. La Interrelación con las demás Personas.
- 3.4. Relación Efectiva y Relación Afectiva.

DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE INTEGRACIÓN.

- 4.1. Valores de Grupos ya Formados.
- 4.2. Participación en Grupos ya Formados.
- 4.3. Percepción, Penetración y Manejo de Situaciones.
- 4.4. Integración de Largo Plazo en Corto Plazo.

DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN.

- 5.1. Los Lenguajes.
- 5.2. Los Códigos.
- 5.3. Las Manifestaciones.

DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES DE NEGOCIACIÓN.

- 6.1. Lo Negociable, Negociación y Negociador.
- 6.2. Los Prolegómenos de una Negociación.
- 6.3. Alternativas estratégicas.
- 6.4. Etapas tácticas de una Negociación.
- 6.5. Una Negociación Exitosa.

4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

6. Duración:

Dieciséis horas en un Seminario de fin de semana.

7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación

