



HABILIDADES DIRECTIVAS Y MOTIVACIÓN DE EQUIPOS

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Concretamente, el alumno logrará:

Comprender la importancia del equipo de trabajo y del liderazgo como elementos fundamentales para alcanzar la eficiencia organizacional.

Adquirir habilidades directivas y comunicativas aplicables en contextos laborales reales, tanto en entornos presenciales como digitales.

Dominar técnicas efectivas de motivación, negociación y resolución de conflictos, contribuyendo así al fortalecimiento del entorno profesional y al desarrollo de equipos cohesionados y resilientes.

Contenidos:

TEMA 1: EL EQUIPO DE TRABAJO, CLAVE PARA EL ÉXITO

1.1. Objetivos:

1.2. Temario

1.2.1. El equipo

1.2.2. La importancia de los equipos en las organizaciones modernas

1.2.3. Tipos de equipo de trabajo

1.2.4. Elementos clave en la composición de equipos efectivos



- 1.2.5. Procesos clave para la eficiencia del equipo
- 1.2.6. La importancia de la efectividad de los equipos de trabajo
- 1.2.7. La importancia del aprendizaje colaborativo en los equipos de trabajo
- 1.2.8. Causas por las que pueden fracasar los equipos de trabajo
- 1.2.9. Estrategias para mejorar la cohesión del equipo
- 1.3. Recuerda que?
- 1.4. ¿Sabías que??
- 1.5. Actividades

TEMA 2: TEORÍAS DEL LIDERAZGO Y PROCESO DIRECTIVO

- 2.1. Objetivos:
- 2.2. Temario:
 - 2.2.1. Las teorías de liderazgo.
 - 2.2.2. Principales teorías de liderazgo.
 - 2.2.3. Modelos de liderazgo situacional
 - 2.2.4. Liderazgo Situacional
 - 2.2.5. Teoría de la Jerarquía de necesidades de Maslow
 - 2.2.6. Teoría de la motivación de dos factores de Herzberg
 - 2.2.7. Teoría Camino-Meta de liderazgo
 - 2.2.8. Teoría X y Y de McGregor



2.2.9. Aplicación de las teorías de liderazgo más destacadas

2.3. Recuerda que?

2.4. ¿Sabías que??

2.5. Actividades

TEMA 3: EL LÍDER, EL ARQUITECTO DE EQUIPOS

3.1. Objetivos:

3.2. Temario:

3.2.1. Competencias esenciales de un líder eficaz

3.2.2. Funciones estratégicas de un líder

3.2.3. Funciones organizativas

3.2.4. Funciones operativas

3.2.5. Funciones técnicas

3.2.6. Función representativa

3.2.7. Función mediadora

3.3. Recuerda que?

3.4. ¿Sabías que??

3.5. Actividades



TEMA 4: EL ARTE DE CONECTAR, LA COMUNICACIÓN

4.1. Objetivos:

4.2. Temario:

4.2.1. El arte de conectar

4.2.2. La comunicación, el arte del presente

4.2.3. Modelos clásicos de comunicación

4.2.4. Otros modelos de comunicación

4.2.5. Tipos de comunicación

4.2.6. Componentes personales de la comunicación

4.2.7. La empatía, componente social de la comunicación

4.2.8. Comunicación en momentos de crisis

4.2.9. Cómo evitar y gestionar rumores durante la crisis

4.3. Recuerda que?

4.4. ¿Sabías que??

4.5. Actividades

TEMA 5: LA MOTIVACIÓN LABORAL

5.1. Objetivos:

5.2. Temario:



5.2.1. La motivación como habilidad directiva esencial

5.2.2. Tipos de motivación

5.2.3. Teorías motivacionales aplicadas

5.2.4. Motivación colectiva vs. individual

5.2.5. Motivación según niveles jerárquicos y su vínculo con la cultura organizacional

5.2.6. Estrategias para motivar a las nuevas generaciones

5.2.7. Motivación en entornos híbridos y digitales

5.2.8. Desmotivación y el Síndrome de Burnout

5.3. Recuerda que?

5.4. ¿Sabías que??

5.5. Actividades

TEMA 6: CONCEPTOS DE LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

6.1. Objetivos:

6.2. Temario:

6.2.1. La negociación

6.2.2. Fundamentos para una negociación efectiva

6.2.3. Modelos de Negociación

6.2.4. El poder en el proceso de negociación

6.2.5. El BATNA, un concepto



6.3. Recuerda que?

6.4. ¿Sabías que??

6.5. Actividades

TEMA 7: FASES DE LA NEGOCIACIÓN

7.1. Objetivos:

7.2. Temario:

7.2.1. Las fases de la negociación

7.2.2. Fase 1: Preparación

7.2.3. Fase 2: Apertura

7.2.4. Fase 3: Exploración

7.2.5. Fase 4: Negociación propiamente dicha

7.2.6. Fase 5: Cierre y seguimiento

7.2.7. Implementación y seguimiento: dar vida real a lo acordado

7.2.8. ¿Qué hacer cuando una negociación no va bien?

7.3. Recuerda que?

7.4. ¿Sabías que??

7.5. Actividades 223

TEMA 8: EL NEGOCIADOR



8.1. Objetivos:

8.2. Temario:

8.2.1. El factor humano

8.2.2. Tipos de negociadores

8.2.3. La psicología y la PNL en la figura del negociador

8.2.4. Motivaciones profundas que activan la persuasión

8.2.5. Técnicas de persuasión en la negociación

8.2.6. La posición del negociador ante una negociación no fructífera

8.2.7. Negociación uno a uno vs. negociación en equipo

8.2.8. Negociación intercultural e internacional

8.3. Recuerda que?

8.4. ¿Sabías que??

8.5. Actividades

TEMA 9: EVITACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

9.1. Objetivos:

9.2. Temario:

9.2.1. ¿Qué es una emoción?

9.2.2. ¿Qué es el manejo de conflictos y motivos que los propician?

9.2.3. Habilidades personales y sociales esenciales para el manejo de conflictos



9.2.4. La personalidad y su influencia en la resolución de conflictos

9.2.5. Comunicación efectiva

9.2.7. Seis métodos esenciales para resolver conflictos de forma eficaz 2

9.2.8. Lo que nunca debe hacerse al gestionar un conflicto

9.3. Recuerda que?

9.4. ¿Sabías que??

9.5. Actividades