



# La mejor formación a tu alcance.

## Habilidades directivas y negociación

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Conocer los fundamentos e importancia del liderazgo a nivel organizacional.
- Distinguir un equipo y de un grupo.
- Comprender la relación entre una gestión de éxito y el estilo directivo empleado.
- Mejorar el estilo de dirección propio.
- Conocer en qué consiste un cambio organizativo y cómo puede ser.
- Prever las resistencias al cambio que pueden surgir de cada persona y de la organización.
- Planificar un cambio organizativo.
- Apreciar las exactas dimensiones del conflicto en el entorno empresarial.
- Distinguir entre conflictos funcionales y disfuncionales.
- Usar las características de cada conflicto para intentar resolverlo.
- Conocer las barreras que impiden la comunicación.
- Diferenciar conceptos claves de la comunicación interpersonal e intrapersonal.
- Profundizar en las habilidades superiores de comunicación.

Contenidos:

- UD1: Liderazgo y estilos de dirección
  - 1. Introducción
  - 2. Liderazgo y equipo
    - 2.1. Liderazgo
    - 2.2. Gestor/a vs. Líder
    - 2.3. Teorías sobre el liderazgo
    - 2.4. Equipos vs. Grupos
    - 2.5. Barreras del trabajo en equipo
  - 3. Concepto y estilos de dirección
    - 3.1. Influencias del estilo de dirección



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

- 3.2. Los seis estilos de dirección
- 3.3. Compatibilidad de estilos
- 3.4. Trabajando con los estilos de dirección

## UD2 Gestión del cambio

- 1. El cambio organizativo: conceptos básicos
  - 1.1. Definición y tipos
  - 1.2. Necesidad y fuerzas para el cambio
  - 1.3. Etapas de cambio en las organizaciones
  - 1.4. Tipos y modelos de cambio
- 2. Resistencia individual al cambio
  - 2.1. Psicológica
  - 2.2. Utilitaria
  - 2.3. Cínica
- 3. Resistencia organizativa al cambio
  - 3.1. Inercia estructural
  - 3.2. Estandarización
  - 3.3. Inercia del equipo
  - 3.4. Amenazas
- 4. Tratamiento de la resistencia al cambio
- 5. Detalles de planificación
  - 5.1. Roles
  - 5.2. Matizaciones
  - 5.3. Seguimiento
  - 5.4. Agenda escalonada

## UD3 Gestión del conflicto

- 1. Introducción
- 2. Definición, tipos y antecedentes del conflicto
  - 2.1. Conflictos funcionales
  - 2.2. Conflictos disfuncionales
- 3. Relación entre tipologías y estilos de resolución de conflictos
  - 3.1. Tipologías
  - 3.2. Estilos
  - 3.3. Relación tipologías - estilos

## UD4 Gestión de la Comunicación

- 1. Introducción



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

2. Observar nuestras limitaciones a la hora de comunicarnos
3. Comprender y desarrollar la empatía
  - 3.1. ¿Qué bloquea el desarrollo de la empatía?
  - 3.2. El papel de la empatía en el diálogo
  - 3.3. La práctica de la empatía
4. LA ESCUCHA
  - 4.1. Variables asociadas a la escucha activa
  - 4.2. Cuando los demás no escuchan
  - 4.3. Liderazgo y escucha
5. La escucha activa en el entorno laboral
  - 5.1. La escucha en diferentes profesiones
    - 5.1.1 La escucha en el ámbito educativo
    - 5.1.2 La escucha en la sanidad
    - 5.1.3 La escucha en el proceso de venta
6. Otras habilidades sociales dentro de las organizaciones
  - 6.1. Interdependencia positiva y trabajo cooperativo
  - 6.2. Asertividad del equipo de trabajo
  - 6.3. Peticiones y demandas
  - 6.4. Saber decir y escuchar ¿no?

## UD5 Gestión de reuniones

1. La reunión: definición y funciones
2. Elementos de una reunión
  - 2.1. Elementos previos
  - 2.2. Elementos personales
  - 2.3. Distribución y lugar de reunión
3. Tipos de reuniones
  - 3.1. Informativas
  - 3.2. Consultivo-deliberativas
  - 3.3. Formativas
  - 3.4. Decisorias
4. Fases de una reunión
  - 4.1. Análisis y estudio de su necesidad
  - 4.2. Fase de preparación
  - 4.3. Inicio de la reunión
  - 4.4. Desarrollo de la reunión
  - 4.5. Final de la reunión
  - 4.6. Seguimiento de los acuerdos



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

## UD6. Técnicas de negociación

- 1.Introducción.
- 2.Preparar la negociación.
- 3.Tácticas en la negociación.
- 4.Contingencias en la negociación.
- 5.Cierre del acuerdo.

## UD7. Gestión del tiempo y gestión del estrés

- 1.Introducción
- 2.Tiempo como recurso.
- 3.Gestión eficaz del tiempo.
  - 3.1.Gestión reactiva, activa y proactiva
  - 3.2.Factores que influyen en la gestión del tiempo
  - 3.3.Tipología de tareas
- 4.Ladrones del tiempo.
  - 4.1.El programa diario: la agenda
- 5.Gestión del estrés
  - 5.1.¿Por qué experimentamos estrés?
  - 5.2.Niveles de estrés
  - 5.3.Prevencción del estrés



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)

