Talleres Empresariales

Trabajo en equipo

por diferencias y no por similitudes

Trabajo en equipo

por diferencias y no por similitudes

¿Qué son los equipos de alto desempeño?

- La conformación del equipo de alto desempeño
- Enfoques para construir el desempeño de un equipo
- Impedimentos para la efectividad del equipo

Características específicas de los miembros

- Establecimiento de metas de equipo
- Definición de tareas grupales
- Asegurar el compromiso
- Realismo en los objetivos

Funcionamiento de los equipos de alto desempeño

- El ambiente de trabajo que cultiva resultados
- El conflicto como fenómeno natural
- La comunicación asertiva
- Características funcionales de sus miembros

La innovación en los equipos de alto desempeño

- El liderazgo en los equipos de alto desempeño
- Características del líder en los equipos de alto desempeño
- Métodos de toma de decisiones en los equipos de alto desempeño

Comunicación para
escuchar lo que no se dice

La Comunicación Asertiva

- Conducta agresiva usual
- Mensajes sociales que perjudican
- Tus derechos asertivos

En busca de la comunicación para escuchar

- Reconocer los prejuicios inconscientes
- Reglas para saber decir
- Escuchar con efectividad

Las modalidades de la comunicación

- Técnicas de escucha activa
- Técnicas para preguntar
- Razones para preguntar

Comunicación para
escuchar lo que no se dice

Formas y niveles de comunicación

- Niveles de comunicación
- La importancia de la comunicación no verbal
- El efecto vocal en la comunicación

Tipos de lenguaje

- Vago o específico
- Lo escrito, lo prohibido y lo cortés
- La influencia de la actitud

Toma de decisiones valientes

El proceso de toma de decisiones

- Distinguir entre síntoma y problema
- Identificación y ponderación de criterios
- Desarrollo, análisis y selección de alternativas

Perspectivas referentes a la toma de decisiones

- Racionalidad
- Racionalidad limitada
- Intuición

Técnicas de análisis de causas

- Tormenta de ideas (Brainstorming)
- Diagrama de causa y efecto (Ishikawa)
- Diagrama de Pareto
- Pensamiento sistemático
- Técnica del escarabajo

Identificación de posibles soluciones para la toma de decisión

- Análisis DAFO
- Análisis CAMA
- Diagrama de afinidades

Empowerment:

el poder para tomar, no para dar

Bases del empowerment

- Características del empowerment
- Principios del empowerment
- Beneficios del empowerment

Beneficios y riesgos de la aplicación del empowerment

- Respuestas positivas
- Elementos que pueden provocar el fracaso
- Consecuencias de aplicación inadecuada

Implementación del empowerment

- Requisitos para aplicarlo
- Pasos para implementarlo
- Estrategias de integración

Habilidades para directivos

que no quieren tener sólo un martillo y ver todas las cosas como un clavo

Estilos de relación

- Jerarquía de necesidades
- Habilidades para relacionarse
- Rueda de la vida laboral

La comunicación interpersonal

- Aspectos negativos de la comunicación
- La escucha activa
- Confrontación asertiva

Aspectos de motivación

- Teoría de Herzberg
- Teoría ERC
- Teoría de McClelland

Establecimiento de objetivos o metas

- Definición de meta u objetivo
- Características de objetivos o metas
- Tipos de objetivos o metas

La negociación ganar-ganar

- Variables cruciales de la negociación
- Tipos de negociación
- Fuentes de poder

Liderazgo de fuerzas

poderosas y osadía

Definición de liderazgo y perspectivas

- Como fenómeno de influencia interpersonal
- Como proceso de reducción de incertidumbre de un grupo
- Como relación funcional entre líder y subordinados

Posturas teóricas sobre liderazgo

- Situacional
- Autoliderazgo
- De transformación

El líder como coach

- Características de un coach
- Diferencias entre líder y coach
- Posiciones perpetuases

Tipos de liderazgo

- Por autoridad
- Formalidad en elección
- Por la relación con seguidores
- Según el tipo de influencia

Negociación:

para quedarse con todo o repartir

Nociones conceptuales

- La negociación como un medio
- El concepto de negociación.
- El acuerdo óptimo.
- Objetivos de la negociación.

Clasificación general de las negociaciones

- Distributiva
- Integrativa

Variables cruciales en la negociación

- Tiempo
- Información
- Poder

Fuentes de poder

- El poder de competir
- El poder de la legitimidad
- El poder de arriesgarse

Servir

para que otros
no cuiden a tus clientes

Cultura de calidad en el servicio

- Cultura organizacional
- Funciones de la cultura organizacional
- Principios para crear una cultura de calidad

Cadena cliente-proveedor-cliente

- Cultura organizacional
- Funciones de la cultura organizacional
- Principios para crear una cultura de calidad

Qué es servicio

- Cultura organizacional
- Funciones de la cultura organizacional
- Principios para crear una cultura de calidad

Efectividad en el servicio

- Cultura organizacional
- Funciones de la cultura organizacional
- Principios para crear una cultura de calidad

Cómo adquirir

una autoestima fortalecida

- Componentes y significado de la autoestima
- Elementos de vida consciente
- Efectos de las metas en la autoestima
- Liberación de emociones negativas
- Creencias que apoyan la autoestima

Rally

para la integración
en el trabajo

www.eclipsad.com