



Dynamic Sinergy
Formación y Desarrollo de habilidades



Dynamic Advantage

Curso de Management

DIRIGIR MOTIVANDO

Curso desarrollado en
colaboración con





¿Qué es DIRIGIR MOTIVANDO?

Es un programa de 25 horas de duración que recorre las principales habilidades directivas para liderar y dirigir personas.

- Cómo definir objetivos
- Cómo delegar
- Cómo comunicar decisiones impopulares
- Cómo llevar conversaciones para dar feed-back y hacer seguimiento
- Cómo liderar a través de la influencia...





Y con qué **BENEFICIOS**:

1

Dar más seguridad a los managers a la hora de relacionarse con sus equipos.

2

Desarrollar y potenciar sus habilidades de liderazgo para tener equipos más eficaces.

3

Saber como **enfrentar situaciones del día a día** teniendo secuencias de acción concretas y de aplicación inmediata.



Al acabar el curso:

El alumno aprenderá a reflexionar sobre su estilo de liderazgo, y conocerá herramientas concretas para saber:

- Cómo definir objetivos
- Cómo delegar
- Cómo hacer entrevistas de evaluación y seguimiento
- Cómo dirigir entrevistas para corregir
- Cómo dar feed-back y reconocimiento positivo
- Cómo comunicar decisiones impopulares
- Cómo gestionar conflictos
- Generar motivación en un equipo de trabajo
- Ser conscientes de la importancia de Dominar el cambio
- La diferencia que existe entre líderes y managers
- Controlar los mecanismos de la influencia en los demás



METODOLOGÍA



Con más de **80 videos cortos** que presentan las diferentes herramientas y una secuencia de acción concreta.



Con **lecturas** de apoyo y **juegos**.



Con **test de evaluación** al final de cada módulo.



Con **apoyo de fichas y materiales** descargables para cada módulo.





A quién va **DIRIGIDO**:

Personas que tengan responsabilidad de dirección y quieran desarrollar y profundizar en sus habilidades de gestión y motivación de equipos.





ÍNDICE del curso

Módulo 1: Los 4 principios del liderazgo

- Ser siempre un ejemplo
- Comprender el sentido
- Motivar
- Poder hacerlo

Módulo 2: La importancia de los prejuicios en nuestro comportamiento

- La importancia de los prejuicios
- El filtro: nuestra pantalla de prejuicios
- El viaje al filtro
- Los obstáculos para viajar al filtro

Módulo 3: Herramientas de comunicación

- La escucha activa
- Ventajas de la escucha activa
- La comunicación en situaciones agresivas
- Cuando nos plantean una pregunta
- Cuando nos plantean una objeción
- La importancia del acuse de recibo como base de la empatía

Módulo 4: Responsabilidad específica del líder

- Nuestra responsabilidad final como líderes
- Diferencias Líder-Mánager

Módulo 5: Definición de objetivos

- Definir objetivos motivantes
- Dificultades para definir los objetivos
- Cómo medir objetivos cualitativos

Módulo 6: La Delegación

- Cómo llevar una entrevista de delegación
- Cómo llevar una entrevista de estilo participativo
- Ventajas de la delegación
- La matriz de flexibilidad
- Factores para que la delegación sea un éxito
- Las razones para no delegar
- Conclusiones



Módulo 7: El reconocimiento y la felicitación

- Condiciones de la felicitación motivante
- Percibir el reconocimiento como merecido
- Felicitar es diferente a agradecer

Módulo 8: La teoría del iceberg: la influencia en los demás

- Primera Ley: siempre influimos
- Segunda Ley: la ley de los detalles
- Tercera Ley: podemos conscientemente influir en el subconsciente de los demás.

Módulo 9: Entrevista de Evolución

- Cómo convertir evaluación en evolución
- Diferencias entre evaluación y evolución
- Cómo llevar una entrevista de evolución
- Errores, a evitar en una entrevista de evolución
- Cómo enfrentar las diferencias de opinión

Módulo 10: Dar Feedback

- Cómo dar un feedback constructivo
- La teoría del sandwich

Módulo 11: Comunicar decisiones Impopulares

- Cómo comunicar decisiones propias
- Comunicar decisiones corporativas no compartidas
- La empatía durante la comunicación
- Conclusiones

Módulo 12: El control

- La entrevista de seguimiento/control
- El control como actitud no como técnica
- El control visto desde el colaborador
- Conclusiones

Módulo 13: La entrevista para corregir/reprender

- La entrevista para reprender
- El principio de comportamiento infringido
- Confrontar el principio con el hecho
- Diferencias entre reprender y abroncar
- Pasos para preparar una conversación para reprender



Módulo 14: La asertividad

- Qué es la asertividad
- La importancia de la asertividad
- Cómo dar feed-back delicado (I)
- Cómo dar feed-back delicado (II)
- Decir "NO" con eficacia
- Corolario y ejemplos

Módulo 15: Reuniones eficaces

- Principios de la reunión eficaz
- La importancia de la agenda
- Ventajas de la preparación por escrito
- Prescindir del epígrafe "Varios"
- La realización del acta

Módulo 16: Gestión de conflictos

- Tipos de reacciones frente a los conflictos
- Condiciones
- Pasos para solucionar un conflicto
- Importancia de la comunicación
- Resumen y conclusiones

Módulo 17: El arbitraje

- El arbitraje
- Decidir en un arbitraje

Módulo 18: Motivación y manipulación

- Introducción
- Diferencias
- Conclusiones

El curso consta además de dos breves píldoras que hacen las veces de **Introducción** al curso y de **Conclusiones** del mismo.



Dynamic Sinergy
Formación y Desarrollo de habilidades



Dynamic Advantage

Curso de Management

DIRIGIR MOTIVANDO

Visita la web [Dirigir Motivando](#)

Curso desarrollado en
colaboración con

