

Nombre del curso

HABILIDADES DE COACHING

Descripción

El esfuerzo personal es una componente esencial del éxito, pero no lo garantiza. Hay otros componentes. El primero de los cuales es disponer de un equipo. De un equipo, lo importante es la adecuación de las personas, la compenetración, que estén motivados. Esto supone el esfuerzo del líder para “vender” sus objetivos a todos y a cada uno de los miembros del equipo. El liderazgo es capaz de influir sobre un grupo con el fin de lograr una meta común.

Una meta es aquello que una persona se esfuerza por lograr. Algunos autores afirman que la intención de alcanzar una meta es una fuente básica de motivación. El coaching es el proceso que ayuda a una persona a alcanzar una meta guiado por un coach.

Hablaremos además de los conceptos generales de algunas de las llamadas habilidades sociales relacionándolas con el ámbito de la organización y de las habilidades directivas o gerenciales, que hacen referencia a ese conjunto de capacidades y conocimientos que una persona posee para realizar las actividades de administración y liderazgo en el rol de gerente o líder. El entorno es cambiante y competitivo y es allí donde la habilidad para dirigir, innovar, negociar, gestionar el tiempo, conducir reuniones o trabajar en equipo, pueden marcar la diferencia entre los profesionales de éxito y el resto. Es por ello que hoy en día el dominar estas habilidades se vuelve en una necesidad.

Número de horas

50

Objetivos

- Conocer lo que es el Liderazgo y las formas de liderazgo.
- Conocer los principios básicos del coaching, sus fases y funciones.
- Entender qué es un conflicto y conocer qué posibles acciones se pueden llevar a cabo para resolver de forma positiva un conflicto.
- Saber qué es la motivación y qué teorías existen acerca de la misma.
- Aprender el concepto de equipo de trabajo, qué características y qué tipos existen, y qué ventajas puede proporcionar para la empresa.
- Conocer en qué consiste la escucha activa, qué elementos tiene y qué ventajas ofrece.
- Aprender los tipos de reuniones que existen, así como las principales fases de las mismas.
- Saber qué estrategias y tácticas son adecuadas para llevar a cabo una negociación y conocer los diferentes recursos a utilizar en una presentación en público.

Audiencia

Dirigido a puestos involucrados en la dirección y la dinamización de actividades sociales y empresariales; el pulso del clima laboral en la empresa; gestión por competencias; director de operaciones; director de organización industrial; jefe de producción; responsable de mejora continua.

Contenido

1. LIDERAZGO PERSONAL Y PROFESIONAL

Liderazgo. Formas de liderazgo. Desarrollando las competencias del liderazgo.

2. MOTIVACIÓN AL CAMBIO. COACHING. MENTORING Y ACOUNSELING

Motivación al cambio. Introducción al coaching. Cuestiones preliminares. El papel del coach. Principios básicos del coaching: fases y funciones. Introducción al Mentoring. Introducción al Counseling.

3. HABILIDADES SOCIALES PARA LA GESTIÓN

Gestión de conflictos. Motivación. Desarrollo de equipos.

4. HABILIDADES DIRECTIVAS PARA LA GESTIÓN

Escucha activa. Dirección de reuniones. Técnicas de negociación. Presentaciones eficaces.