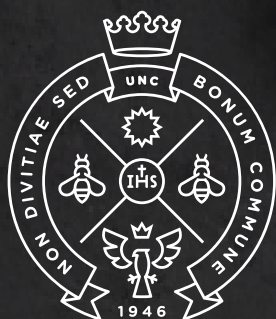


Programa de contenidos

CONDUCCIÓN, MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC

Universidad
Nacional
de Córdoba

SOBRE EL CURSO

OBJETIVOS

- Desarrollar las habilidades de conducción, motivación y liderazgo.
- Delinear procedimientos de selección, inducción y capacitación, planificación, comunicación, resolución de conflictos y reconocimientos y clima laboral.

MODALIDAD VIRTUAL

Los encuentros se realizarán en vivo a través de una plataforma de videoconferencias (Zoom, Meet) y quedarán grabadas y disponibles dentro del Aula Virtual.

DURACIÓN

El curso tendrá una duración de **36** hs totales, divididas en **12 clases semanales**.

CERTIFICACIÓN FCE UNC

Se otorgarán certificados oficiales de aprobación si quien participa aprueba el trabajo final integrador propuesto por el equipo docente.

CURSADO

Acceso al Aula Virtual las 24hs del día
Videoclases en vivo
Lecturas seleccionadas
Ejercicios y prácticas
Foros de intercambio



EQUIPO DOCENTE

Coordinador y docente



RODRIGO DIAZ

- Posgrado en Psicología Empresarial y Organizacional por la Universidad de Belgrano.
- Posgrado en Coaching, PNL y Liderazgo de Equipos de la Escuela de Negocios Europea de Barcelona. MBA Executive (Gadex-UCA).
- Licenciado en Administración FCE-UNC
- Docente: FCE-UNC; FACEA-UC
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.

Docente



ROBERTO KERKEBE LAMA

- Posgrado de Especialización en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas (USC).
- Master en Programación Neurolingüística (ESTEIA).
- MBA Executive (Gadex-UCA).
- Diplomado en Neurociencias y emociones en el aprendizaje.
- Licenciado en Administración, FCE-UNC
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.



MÓDULOS

● **Módulo 1: Motivación de equipos de trabajo**

- Comprender como opera la motivación en los distintos miembros del equipo, cual es el proceso y las distintas jerarquías.
- Elementos claves de la motivación.

● **Módulo 2: Misión**

- Comprender para qué está esta empresa, en qué se diferencia esta distribuidora de las otras. Encontrar la personalidad, qué es y qué no es, cómo se hacen las cosas, quién puede y quien no trabajar acá. Cuáles son las cosas que son importantes para esta empresa.

● **Módulo 3: Administración eficaz del tiempo**

- Comprender la diferencia entre lo urgente y lo importante. Las cuatro dimensiones de la administración del tiempo. Organización de prioridades. Lo que supone decir que "no". Definición de objetivos personales y profesionales. Primero lo primero.
- Etapas de la administración del tiempo.

● **Módulo 4: Creatividad y Comunicación**

- Demostrar que la comunicación, en ocasiones, se puede lograr sin palabras y, de todos modos, ser muy eficaz.
- Ilustrar que la comunicación interpersonal es posible con el empleo de gestos y otros métodos no verbales. Reconocimiento de cuáles son los obstáculos de la comunicación.

● **Módulo 5: Herramientas comunicacionales**

- Conocer diferentes facetas de una herramienta muy importante como la comunicación: la no verbal, la PNL, los mecanismos de interpretación y la escucha activa y su aplicación en la práctica.

● **Módulo 6: Oratoria**

- Comprender que el lenguaje oral es el medio de comunicación por excelencia, para conversar, disertar, negociar, atender clientes, enseñar, dar exámenes orales, exponer ante un medio de comunicación, en juicios orales, conferencias o presentaciones comerciales. Se puede saber el contenido (el qué), pero si no se sabe expresarlo oralmente (el cómo), el mensaje estará incompleto.

● **Módulo 7: Cultura organizacional**

- Detectar el grado de formalidad/informalidad que poseen los integrantes del grupo para desarrollar sus tareas laborales y cómo reaccionan ante situaciones en las cuales no se utiliza su forma de trabajar.

● **Módulo 8: Negociación**

- Experiencias de negociación GANAR-GANAR. Saber adaptarse a las situaciones en que nos toca negociar.

● **Módulo 9: Modelo de comportamiento**

- Entender la importancia de la perfilación: pros y contras. Herramientas para la identificación de perfiles de clientes difíciles. Tipos de clientes y cómo tratarlos. El dominante. El sumiso. El afectivo. El negociador. Otras tipificaciones útiles. Características principales de cada uno. Principales máscaras que utilizan los clientes difíciles. Estrategias secundarias: qué comportamientos los caracteriza a cada uno en situaciones de crisis.

● **Módulo 10: Manejo de grupos y manejo de conflictos**

- Concepto de grupos y sus aplicaciones al marco organizacional. Dimensionar las potencialidades del trabajo en equipo y sus características sobresalientes.
- Proceso de generación de conflictos internos. Herramientas para la gestión de los mismos. Funcionalidad de los conflictos internos.

● **Módulo 11: Liderazgo**

- Diferencias entre líderes y jefes. Funciones del líder. Capacidades salientes del liderazgo.
- Estilos de liderazgo. Como se pierde el liderazgo de un equipo.

● **Módulo 12: Liderazgo y evaluación final**

- Desarrollo de herramientas para la gestión de equipos de trabajos mediante el uso del liderazgo.

SEGUINOS

en nuestras redes



Sec. de Extensión FCE-UNC



Secretaría de Extensión FCE UNC

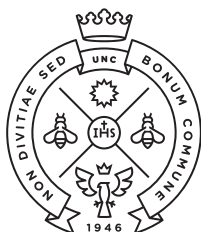


@extensionfceunc



@ExtensionFCEUNC

Por consultas e inscripciones podés comunicarte a:
 cursos@eco.uncor.edu



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba