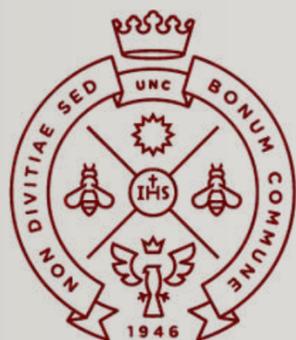


TALENTO HUMANO

Secretaría de Extensión FCE - UNC

CONDUCCIÓN, MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

PROGRAMA DE CONTENIDOS 2024



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba



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 DE CURSADO



VIRTUAL

Encuentros sincrónicos
a través de Zoom



CERTIFICADO

Otorgado por la Facultad
de Ciencias Económicas
UNC



DURACIÓN

12 semanas



CURSADO

Miércoles de 18:30
a 20:30 hs

EQUIPO DOCENTE



RODRIGO DÍAZ



- 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.

ROBERTO KERKEBE LAMA



- Posgrado de Especialización en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas (USC).
- Master en Programación Neurolingüística (ESTEPA).
- 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.

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.





2

MÓDULO

MISIÓN

Comprender para qué está esta empresa, en qué se diferencia esta distribuidora de las otras. Cuáles son las cosas que son importantes para esta empresa



Encontrar la personalidad, qué es y qué no es, cómo se hacen las cosas, quién puede y quien no trabajar acá



MÓDULO 3

ADMINISTRACIÓN EFICAZ DEL TIEMPO



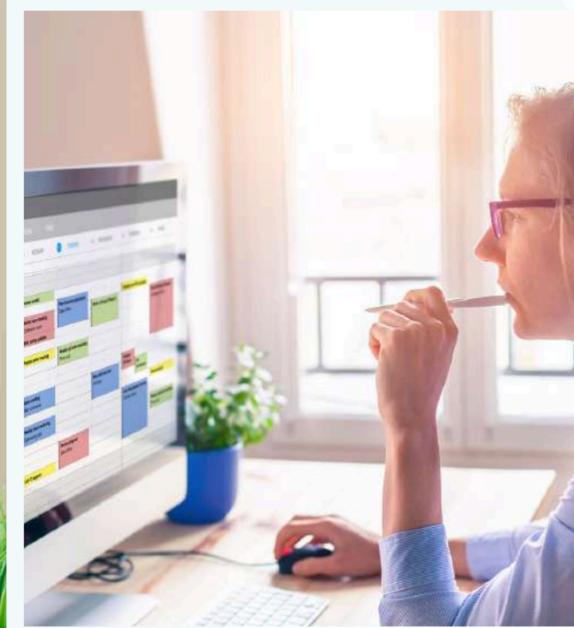
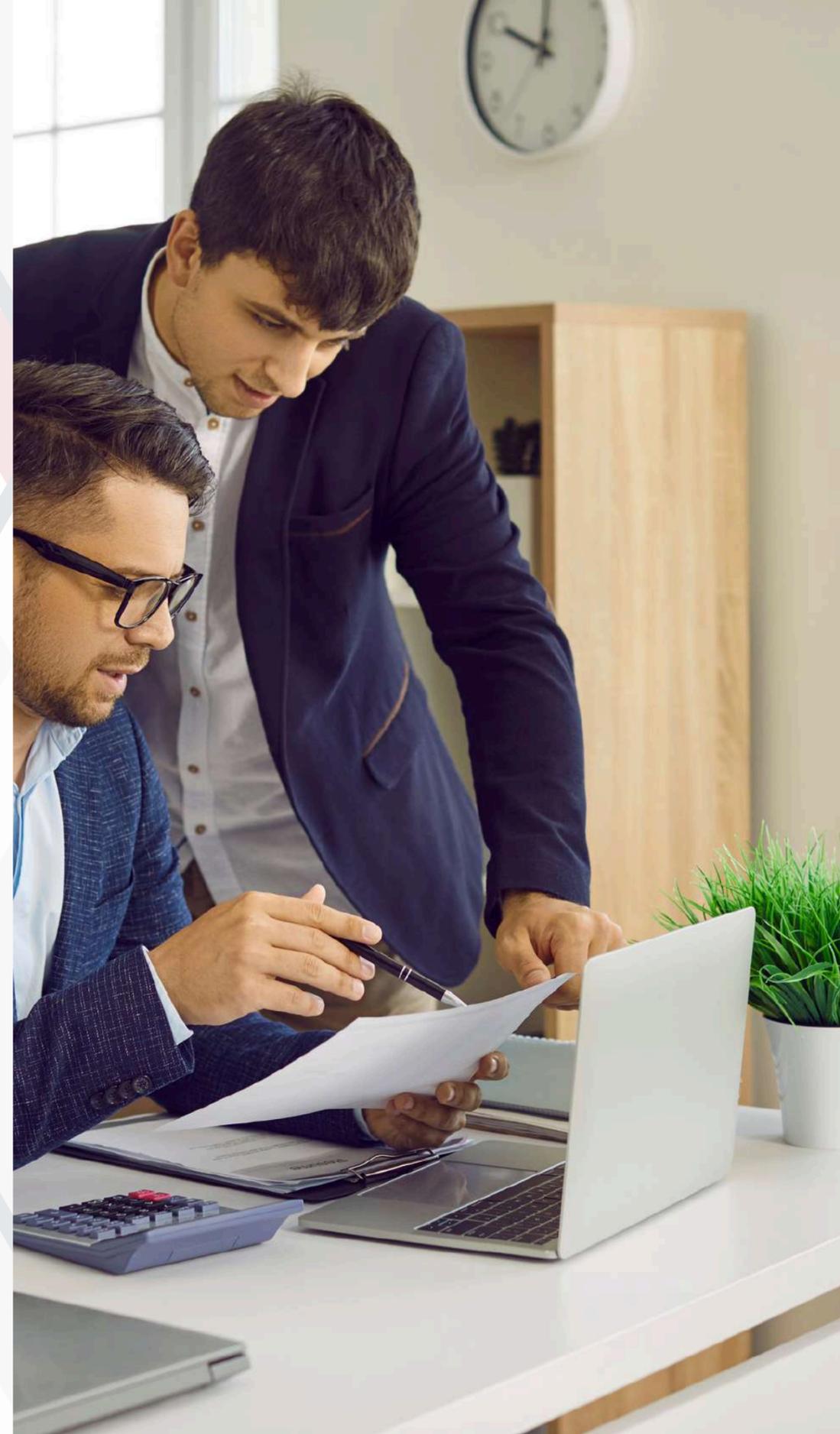
Comprender la diferencia entre lo urgente y lo importante. Las cuatro dimensiones de la administración del tiempo.



Organización de prioridades. Lo que supone decir que “no”. Definición de objetivos personales y profesionales. Primero lo primero.



Etapas de la administración del tiempo.





4

MÓDULO

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.



MÓDULO 5

HERRAMIENTAS COMUNICACIONALES



Conocer diferentes facetas de la comunicación: la no verbal, la PNL, los mecanismos de interpretación y la escucha activa y su aplicación en la práctica.

MÓDULO 6

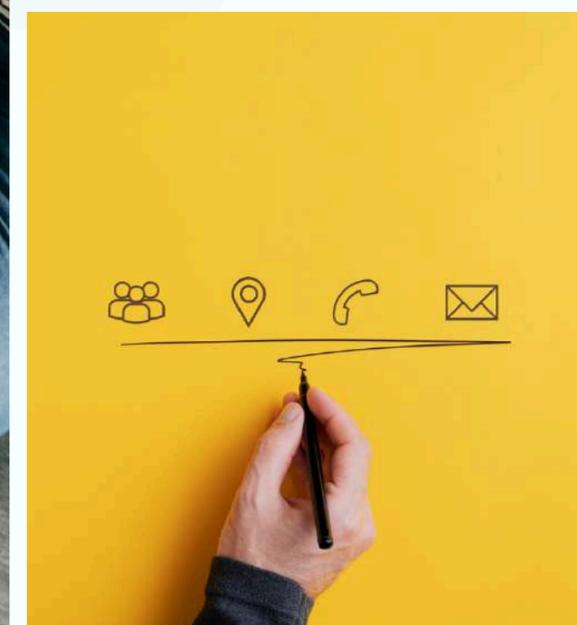
ORATORIA

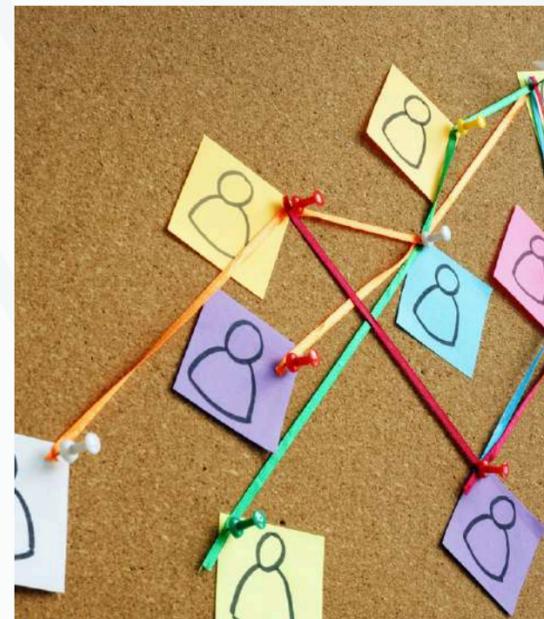


Comprender que el lenguaje oral es el medio de comunicación por excelencia, para conversar, disertar, negociar, y más.



Se puede saber el contenido (el qué), pero si no se sabe expresarlo oralmente (el cómo), el mensaje estará incompleto.





8

MÓDULO

CULTURA ORGANIZACIONAL

Detectar el grado de formalidad/informalidad que poseen los integrantes del grupo para desarrollar sus tareas laborales.



Identificar 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

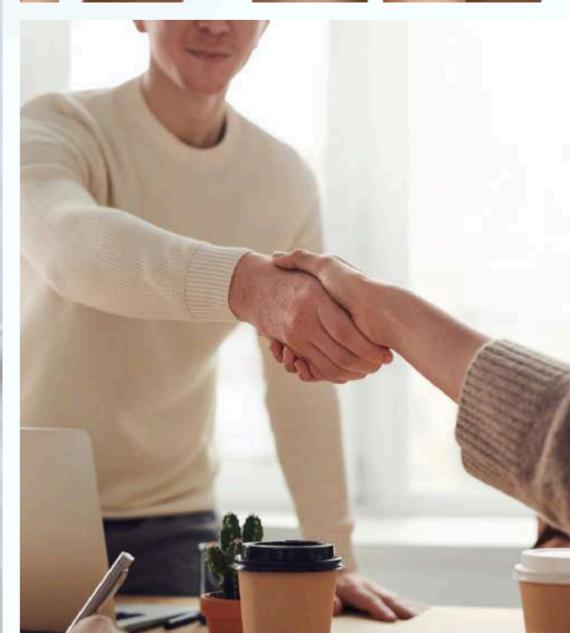
MODELO DE COMPORTAMIENTO



Entender la importancia de la perfilación: pros y contras. Herramientas para la identificación de perfiles de clientes difíciles.



Tipos de clientes y cómo tratarlos. Características principales de cada uno. Principales máscaras que utilizan los clientes difíciles.





10

MÓDULO

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.



ELEGÍ CAPACITARTE

 **INSCRIBITE AQUÍ**



SE
Secretaría de
Extensión



CONTACTANOS



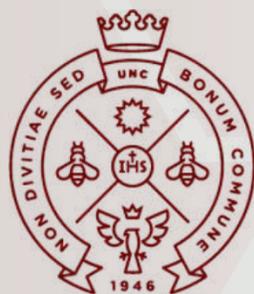
[+54 0351 3530539](tel:+5403513530539)



cursos@eco.uncor.edu



NUESTRAS REDES



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC

Universidad
Nacional
de Córdoba

