



HABILITATS DIRECTIVES

1. El procés directiu

- Lideratge i motivació.
- Habilitats com desenvolupador de persones.
- Habilitats com motivador i com creador d'equip. Habilitats com a directiu i com a persona

2. Teories del lideratge

- La xarxa gerencial i el cicle de la vida.
- El rol del líder.

3. La motivació laboral

- La Motivació en el entorn laboral.
- Teories sobre la motivació laboral.
- El líder motivador.
- La satisfacció laboral.

4. La comunicació

- Tècniques per a una bona comunicació interpersonal.
- Nivells de comunicació.
- Xarxes de comunicació.

5. Conceptes en torn a les tècniques de negociació

- Aspectes generals i elements de la negociació.
- Models de negociació.
- El poder en el procés negociador.

6. Procés de negociació: Fases

7. La figura del subjecte negociador

- La personalitat del negociador.
- Habilitats del negociador.
- Característiques i classes de negociadors.
- La Psicologia en la negociació. La PNL

8. Tècniques i eines de la negociació

- Estratègies i tàctiques de negociació.
- Eines de suport en el procés negociador.

20
hores

100% subvencionat
pel Consorci de la Formació
Contínua de Catalunya.

Places limitades.

Impartició:
c/ Joaquim Costa, 34.
08222. Terrassa.

Inscripcions:
93.786.11.84
info@actiuhuma.com