

MANDOS INTERMEDIOS EN EL TALLER



Dirigido a:

Mandos intermedios del sector de la automoción.

Objetivos:

¿Quién es un mando intermedio?

¿Qué funciones realiza?

¿Cuáles son sus objetivos?

¿Qué responsabilidades tiene?

¿Qué rol ocupa dentro del sistema empresarial?

¿Qué sentido tiene de pertenencia al conjunto de actividades de la empresa?

¿Qué implicación se le permite en la toma de decisiones?

Mando intermedio o responsable de equipo.

Partimos de una visión personal y de un equipo.

La visión compartida nos hará fuertes y eficaces.

Se les pide compromiso a los mandos intermedios en los objetivos y estrategias de la organización. ¿Cómo conseguirlo?

Los mandos intermedios o responsables de equipos. ¿Tienen claros y bien definidos los objetivos a conseguir y estrategias a seguir?

¿Tienen definidas las responsabilidades y funciones?

¿Cómo es el modelo de comunicación dentro de la empresa?

¿Cómo es la estructura empresarial?

Contenidos formativos:

La comunicación en el trabajo y el conocimiento.

Reflexiones sobre el trabajo y el conocimiento.

El poder transformador de la palabra.

Trabajo rutinario y trabajo creativo.

Trabajador contingente y trabajo innovador.

Tridimensional del trabajo.

Tarea individual

Actividades de coordinación

Desarrollo del trabajo reflexivo de aprendizaje

Competencias conversacionales



Claves de la productividad de la tarea individual
La productividad y las actividades de coordinación
La productividad del trabajo reflexivo y aprendizajes
Ejercicio y desarrollo de habilidades

Hacia un nuevo modelo de hacer empresa
Los nuevos mecanismos de regulación de trabajo
Las nuevas modalidades de gestión
Perfil de autoridad, responsable o mando intermedio
¿Qué puede aportar el coaching? En la estructura de mandos intermedios.
La estructura, parámetros y transformación de la empresa emergente
Ejercicios y desarrollos de habilidades
¿Cómo tomar decisiones?
Las funciones y responsabilidades del equipo
La aceptación de las funciones

Diseño de reuniones eficaces y técnicas de negociación
Objetivo de la reunión
Creación del sistema
La estructura de la reunión o negociación
Los roles
Gestión del tiempo
Proceso antes, durante o después de la reunión o negociación
Estrategias mentales
Entendiendo las estrategias del otro.
Como cuidar de las emociones
Toma de decisiones

Gestión de quejas, reclamaciones y resoluciones de conflictos
¿Qué es una queja? En que se fundamenta y como dar solución a la queja.
¿Qué es una reclamación en que se fundamenta y como solucionarla?
Que es un conflicto, que o quien lo provoca
Los objetivos ocultos de los conflictos
Los pasos a seguir en la solución de conflictos
La comunicación apreciativa, clave para la gestión de quejas, reclamaciones y resolución de conflictos
Los cuatro pasos de intervención de Rover Dilts
La base en las solución de conflictos esta en la comunicación fluida

La confianza y la supervisión
La confianza y las relaciones sociales



La confianza y como dominio básico de vulnerabilidad
La confianza y la acción
La confianza como requerimiento funcional de los sistemas sociales
La normas de comportamiento y su administración
Los puntos fuertes para generar implicación y compromiso e los equipos
El desarrollo de equipos

Duración: 20 Horas horas

Fecha Inicio: -

Fecha Fin: -

Horario: L Y M 19-22 Y M 20:00-22:00

Lugar Impartición: Av. de Alicante, 73 03400 Villena

Precio: 208,00€

Descuentos: Consultar

Tipo de Formación: Bonificable. Todos nuestros cursos son bonificables por la Fundación Tripartita.

Requisitos: Consultar

Calendario: Estamos actualizando el contenido, perdona las molestías.

