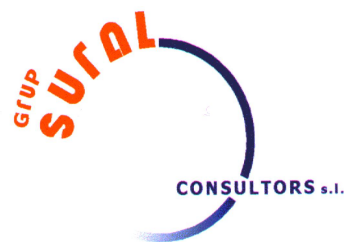


ACONSEGUIR EL SUPORT NECESSARI: LIDERATGE RELACIONAL

www.grupsural.com



OBJECTIUS

GENERAL

- Assolir la competència de lideratge i negociació per desenvolupar un comportament directiu amb suport tant per les seves idees com per la relació establerta amb els altres.

ESPECÍFICS

- Millorar l'acceptació del feedback per a identificar les pròpies capacitats i debilitats
- Dominar l'assertivitat, l'escolta activa i l'empatia per aconseguir el suport necessari
- Saber gestionar les resistències per a mantenir i ampliar els aliats
- Millorar en capacitat negociadora

CONTINGUTS

Unitat 1. Les claus del lideratge: més enllà de la gestió

Unitat 2. El paper dels feedback en el desenvolupament del lideratge

- Explicació i anàlisi dels informes MBTI i FIRO B

Unitat 3. Els eixos conversacionals:

- Assertivitat
- Empatia
- Casos d'aplicació amb rol playing i feedback

Unitat 4. Gestionar resistències i ampliar aliances:

- Les resistències no són un accident en la gestió dels canvis
- Diagnòstic de tàctiques davant les resistències
- "No anar sol al bosc": el mapa d'aliances

Unitat 5. Créixer en la capacitat negociadora

- Les diferents escoles de negociació
- Principis bàsics
- Les pràctiques d'èxit
- Tolerar la pressió i protegir-se dels propis parany
- L'aprenentatge continu

DURADA: 16 Hores