

LIDERAZGO

PROPUESTA DE
CONTENIDOS

15/02/2018



YA ERES JEFE DE EQUIPO

MÓDULO 1



0. INTRODUCCIÓN



1. EMPRESARIO DE REDES



2. DE COMERCIAL A JEFE DE EQUIPO



3. FUNCIONES DEL JEFE DE EQUIPO



4. REQUISITOS PARA SER UN BUEN JEFE



5. CONCLUSIONES

EL LÍDER

MÓDULO 2



0. INTRODUCCIÓN



1. DEFINIENDO EL
LIDERAZGO



2. ¿QUÉ ES UN
LÍDER?



3.
CARACTERÍSTICAS
DE UN LÍDER



4. CONCLUSIONES

ENTRENAMIENTO: LA VISITA CONJUNTA MÓDULO 3

- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. EL PROCESO DE ENSEÑAR
- 2. VISITA CONJUNTA
 - 2.1. Visita conjunta: toma de conciencia de la realidad
 - 2.2. Visita conjunta: adquirir conocimientos
 - 2.3. Visita conjunta: entrenamiento
 - 2.4. Visita conjunta: seguimiento
 - 2.5. El análisis
- 3. DIFERENTES TIPO DE NUEVOS COMERCIALES Y COMO TRATARLOS
- 4. SABER DELEGAR
- 5. CONCLUSIONES

PLANIFICACIÓN

MÓDULO 4



0. INTRODUCCIÓN

1. LA IMPORTANCIA DE PLANIFICAR

2. DEFINIENDO LAS METAS DE TU EQUIPO

3. TRABAJO EN EQUIPO

4. REUNIONES EFECTIVAS

5. CONCLUSIONES



0. INTRODUCCIÓN



1. CONDICIONANTES DEL
COMPORTAMIENTO



2. COMO ACTUAR



3. EL ARTE DE LA PERSUASIÓN



4. LOS PEQUEÑOS DETALLES



5. CONCLUSIONES

RELACIONES HUMANAS MÓDULO 5

MENTORING

MÓDULO 6



0. INTRODUCCIÓN

1. ¿QUÉ ES EL MENTORING?

2. CAPACIDADES DE UN BUEN MENTOR

2.1 Capacidad de establecer relaciones

2.2 Capacidad de inspirar a sus mentorados

2.3 Capacidad de comunicarse

2.4 Capacidad de disciplina

2.5 Capacidad de ser flexible

2.6 Capacidad de gestionar el entorno profesional

2.7 Capacidad de autoconsciencia

2.8 Capacidad de analizar situaciones y encontrar soluciones

2.9 Capacidad empresarial

3. CONCLUSIONES

01

INTRODUCCIÓN

02

MANEJAR LOS
ERRORES DE
FORMA
EFECTIVA

03

RESOLUCIÓN
DE
CONFLICTOS

04

EL NO
RENDIMIENTO

05

TIPOS DE
JEFES

06

CONCLUSIONES

MANEJO DE ERRORES, CONFLICTOS Y EL NO RENDIMIENTO MÓDULO 7

0. INTRODUCCIÓN

1. EMPATÍA Y LIDERAZGO

2. BUENOS HÁBITOS DE TRABAJO

3. CREANDO LAS CONDUCTAS ADECUADAS

- 3.1. EL REFUERZO
- 3.2. LA CRÍTICA

4. MOTIVANDO A NUESTRO EQUIPO

5. CONCLUSIONES

EMPATÍA, PROCEDIMIENTO Y MOTIVACIÓN

MÓDULO 8

CONOCE
TUS
EMOCIONES
DOMINA
TUS ACTOS
MÓDULO 9



0. INTRODUCCIÓN



1. ¿QUÉ SON LAS
EMOCIONES?



2. EMOCIONES Y
COMPORTAMIENTO



3. LAS EMOCIONES
SIEMPRE ESTÁN EN
MOVIMIENTO



4. LÍDER E
INTELIGENCIA
EMOCIONAL



5. CONCLUSIONES

LA ESCUCHA ACTIVA

MÓDULO 10



0. INTRODUCCIÓN



1. ¿QUÉ ES LA
ESCUCHA
ACTIVA?



2. PRACTICANDO
LA ESCUCHA
ACTIVA



3. ERRORES EN
LA ESCUCHA
ACTIVA



4. LOS LÍDERES
EMPLEAN LA
ESCUCHA ACTIVA



5.
CONCLUSIONES

COACHING

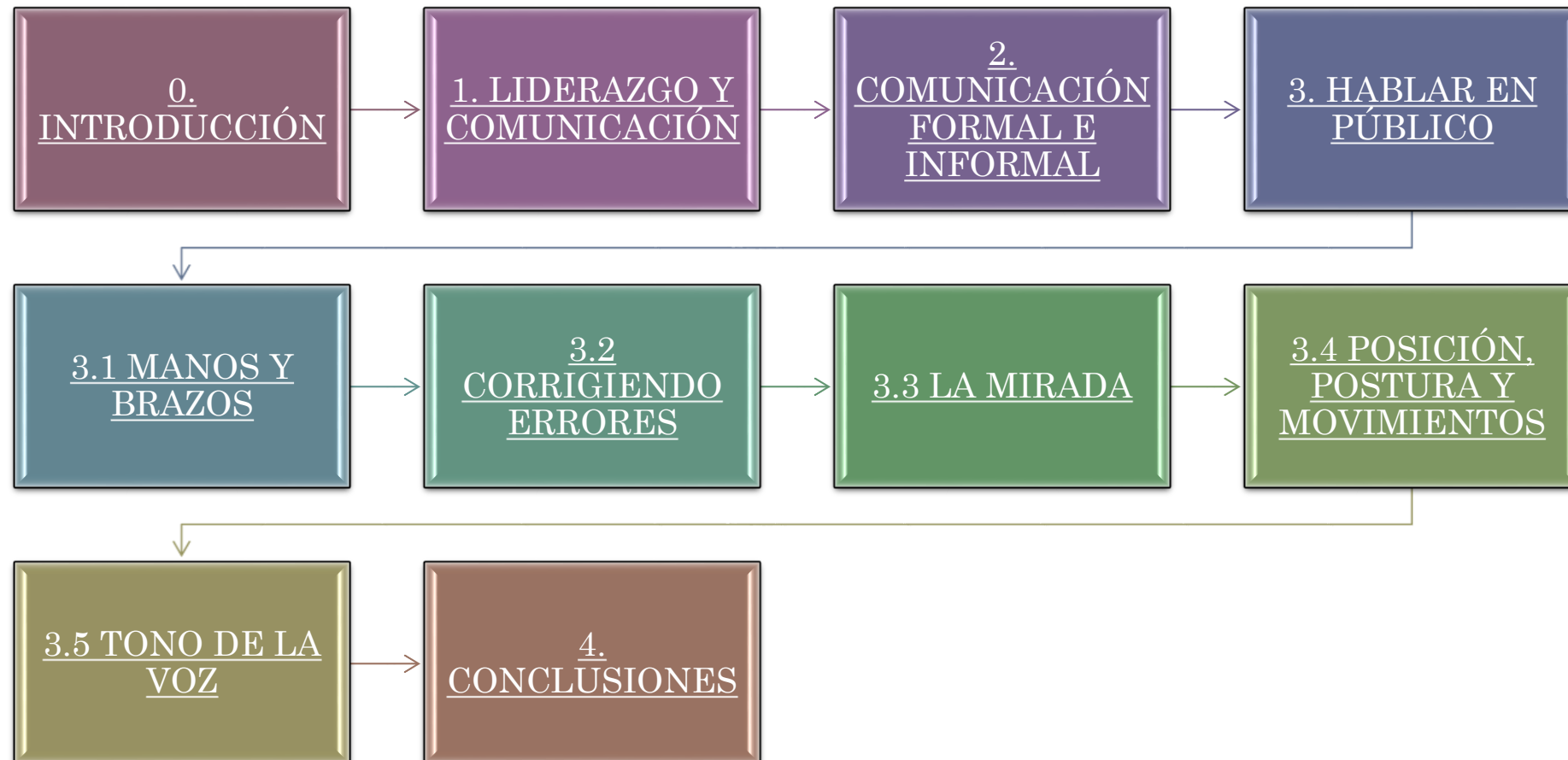
MÓDULO 11



- 0. INTRODUCCIÓN
- 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?
- 2. ¿CÓMO BENEFICIA EL COACHING A MI EQUIPO?
- 3. RECOPILANDO INFORMACIÓN PARA EL PLAN DE ACCIÓN
- 4. PLAN DE ACCIÓN
- 5. TÉCNICAS DE COACHING APLICADAS A COMERCIALES SENIOR
- 6. HERRAMIENTAS PARA EL AUTOCONOCIMIENTO
- 7. CONCLUSIONES

EL GRAN COMUNICADOR

MÓDULO 12



Y MUCHO MÁS



BIBLIOGRAFÍA: EL ARTE DE LA GUERRA, LA TRAMPA DE LA FELICIDAD, ASÍ LIDERAS ASÍ COMPITES...



ACTIVIDADES: ROLE PLAY, EJERCICIOS EN GRUPO, COACHING...



CLASES PRESENCIALES: EXPLICACIONES, VIDEOS, CORRECCIÓN DE ACTIVIDADES...