



Habilidades para dirigir personas en un taller

¿Qué habilidades son necesarias para dirigir personas en un taller?

¿En su taller existen reuniones?

¿Considera que su personal está formado adecuadamente?

¿Cómo es el clima laboral en su taller?

En un entorno cada vez más competitivo, donde las nuevas tecnologías y la globalización están determinando la aparición de nuevas formas de organizar y realizar el trabajo, las empresas encuentran en sus mandos y directivos el principal valor para hacer frente a tantos cambios.

Los conocimientos son componentes importantes para el éxito. Pero más importante todavía es la habilidad para hacer bien lo que uno se plantea, para poner los conocimientos en acción y producir resultados positivos en la cuenta de explotación. Las habilidades directivas son competencias que los directivos y mandos deben manejar eficientemente.

Dichas habilidades son en su gran mayoría hábitos, actitudes, maneras de hacer las cosas por lo que es necesario reflexionar continuamente, se ha de desaprender y aprender de nuevo y ello requiere un tiempo para que se interioricen, se mejoren y por lo tanto se desarrollen.

PROGRAMA PROPUESTO

- 1. Dirigir personas en el taller.** Diferencia entre autoridad jerárquica y autoridad moral con el equipo del taller. Estilos de dirección. Conocer y adecuar los estilos de dirección a las necesidades del taller y del equipo que dirigimos. La Motivación, el motor de las personas, su funcionamiento. La automotivación.
- 2. La Comunicación con el equipo del taller:** La Comunicación interna del taller. Los encuentros interpersonales entre la persona que dirige y cada una de las personas que forman el equipo del taller: la preparación, la ejecución y el análisis de los encuentros Las reuniones: gestión eficaz de las reuniones
- 3. Hablar en público** Presentación y venta de nuestro negocio de nuestros productos y servicios. El lenguaje verbal, el no verbal y el para lenguaje a utilizar para Lograr transmitir mensajes con eficacia. Saber convencer.
- 5. La Negociación:** ¿Qué es la negociación? ¿Por qué se negocia? Habilidades del buen negociador. Etapas de la negociación: 1.- EL ANTES: La preparación. 2.- EL MIENTRAS: La apertura; El tanteo; La búsqueda de soluciones; El acuerdo y cierre final. 3.- EL DESPUÉS: El seguimiento del acuerdo. Los estilos de negociación. Errores del negociador. Siete reglas de oro para negociar.

OBJETIVOS

Desarrollar profesionalmente a los gerentes y mandos de un taller, mejorando su capacitación en las técnicas más eficaces de dirección de personas. Profundizar en el nuevo estilo de dirección que requiere el mando para obtener lo mejor de cada colaborador.

METODOLOGÍA

Para lograr la aplicación práctica de la formación, se trabajarán dinámicas y casos que permitirán poner en evidencia las bases teóricas desarrolladas en el curso así como facilitar la reflexión de los conceptos tratados.

DIRIGIDO A:

El programa va dirigido a Gerentes y Mandos de un taller que necesiten actualizar sus conocimientos para mejorar sus habilidades directivas.

DURACIÓN

16 horas