

Desarrollo del Liderazgo: Habilidades Directivas

Tanto para promocionarte internamente en tu organización, como para optar a nuevos retos profesionales, **la capacidad de liderar personas y proyectos es un requisito fundamental** e ineludible.

Las organizaciones necesitan **líderes capaces de motivar, cohesionar y desarrollar equipos de trabajo**, y más aún ante situaciones de mucha incertidumbre como la que estamos viviendo.

El Curso Online de Desarrollo del Liderazgo: Habilidades Directivas te permitirá adquirir los criterios y las herramientas necesarias para **progresar en tu carrera profesional**, asegurando la **consecución de los objetivos fijados** y manteniendo una **actitud permanentemente orientada a la solución y a las personas**.

PERFIL

- **Responsables de equipo**, responsables de **departamento o directores**.
- **Autónomos y emprendedores** que necesiten liderar equipos.
- **Profesionales con perfiles técnicos** que quieren incorporar habilidades de liderazgo de equipos.

MODALIDAD

Online

DURACIÓN

6 semanas

CRÉDITOS

5 ECTS

IDIOMA

Castellano

PROFESORADO

Esther Somoza

Licenciada en Psicología Industrial por la UB, Máster en Dirección de Recursos Humanos en la Escuela de Estudios Financieros, Formación en Active Coaching en Augere Foundation y Máster Ejecutivo en Coaching Organizacional. Acreditada en LIFO, Practitioner en PNL y metodología Belbin. Actualmente dirige DelSoM Consultores, empresa especializada en formación y en acciones de consultoría para el desarrollo de las competencias personales y profesionales.

OBJETIVOS

- 1 **Ser consciente de nuestras fortalezas** y nuestras oportunidades de mejora.
- 2 **Definir un plan de desarrollo personal** que permita progresar en la carrera profesional.
- 3 Mejorar nuestra **productividad personal**.
- 4 **Comunicarnos de manera más eficaz y persuasiva**.
- 5 **Potenciar nuestra creatividad** para resolver problemas.
- 6 **Establecer las mejores estrategias** para negociar y conseguir buenos acuerdos.
- 7 **Crear equipos de alto rendimiento**.
- 8 **Desarrollar las competencias** de nuestros colaboradores y mejorar su desempeño.
- 9 **Utilizar las herramientas** básicas del **coaching** para acompañar a nuestros colaboradores.

BENEFICIOS ADICIONALES

- Te capacitarás para **liderar equipos y proyectos**.
- Desarrollarás las habilidades necesarias para **dirigir departamentos y/o negocios**.



PROGRAMA ACADÉMICO

1. Orientación al cambio y desarrollo personal

- Autoconocimiento
- Estilos de aprendizaje
- La proactividad y el plan de desarrollo personal
- El círculo de influencia y la zona de confort

2. Productividad personal

- Locus de control interno y externo
- Principios de la productividad personal: Parkinson. Acosta. Covey
- Identificando lo importante (Ley de Pareto)
- Ajustando los tiempos (Ley de Parkinson)
- Limitando el perfeccionismo (Leyes de Acosta)
- Métodos de mejora de la productividad: GTD Davis Allen

3. Comunicación y presentaciones eficaces

- La comunicación en las organizaciones
- Las claves de la comunicación eficaz
- Modelo AID: anticipar, influir y dirigir
- Principios de PNL en la comunicación
- Cómo conectar con tus interlocutores
- Los estilos de influencia
- Las presentaciones en público

4. Creatividad

- La creatividad y el pensamiento lateral
- Técnicas de creatividad:
 - Brainstorming
 - SCAMPER
 - Seis sombreros para pensar
 - Metaplan

5. Trabajo en equipo

- Qué es un equipo
- Características de un equipo de alto rendimiento
- Etapas y evolución de los equipos (Tuckman)
- El modelo de Belbin para generar equipos de alto rendimiento
- Diagnóstico de equipos aplicando Belbin
- Dirección de reuniones

6. Liderazgo y desarrollo de equipos

- El rol del líder
- Estilos de liderazgo: modelo de liderazgo situacional
- Orientación a personas y orientación a tareas
- Los estilos de dirección
- La gestión del desempeño
- Estilos de ayuda
- El método GROW

7. Negociación y resolución de conflictos

- Tipos de conflictos
- El rol del líder en la gestión de conflictos
- La negociación como herramienta para la gestión de conflictos
- El modelo Harvard de negociación
- Técnicas de negociación
- Comprender los intereses de los demás (intereses posiciones)

METODOLOGÍA

El curso combina el autoaprendizaje con sesiones síncronas, kick-off y prácticas, en las que se plantean actividades tanto individuales como en equipo. No sólo podrás aplicar los contenidos que previamente habrás trabajado, sino que además recibirás feedback del profesor sobre tu desempeño en dichas actividades.

Al finalizar todos los módulos del curso, **presentarás un Plan de Desarrollo Personal (PDP) en el que definirás tus principales oportunidades de mejora y el plan de acción correspondiente.** Por tanto, la metodología se basa en la capacidad del estudiante de liderar su aprendizaje y en la capacidad del profesor de acompañarle y darle feedback para que inicie un proceso de mejora.



LA SALLE CAMPUS BARCELONA

+34 932 902 352

+34 690 108 717 

cursos@salleurl.edu

Sant Joan de La Salle, 42. Barcelona

www.salleurl.edu

Síguenos en [@LaSalleBcn](https://www.instagram.com/LaSalleBcn)

