

DIRECCIÓN Y GESTIÓN RELACIONAL

10 y 24 de octubre, 7 y 21 de noviembre de 2019

De 09:30 a 14:30 y de 16:00 a 19:00 hs

Sede Feuga . Rúa de Lope Gómez de Marzoa, s/n. Campus Vida
Santiago de Compostela

Un aspecto clave del éxito de una organización es la capacidad de sus directivos para gestionar adecuadamente las relaciones personales que su tarea empresarial requiere . Y para ello, entender las relaciones humanas en profundidad y convertirlas en una prioridad resulta fundamental.

Te presentamos un **entrenamiento único** que...

- Te dará las **claves para cambiar tu forma de relacionarte y de hacer las cosas.**
- Te permitirá **aportar valor añadido a tu empresa y mejorar los resultados** de tu labor como directivo.
- Te ofrecerá **herramientas concretas** y la **motivación** necesaria para experimentar el cambio en tu organización.

Los participantes potenciarán y desarrollarán las **habilidades, actitudes y comportamientos** personales que dejan auténtica huella en las relaciones y que consiguen aumentar su capacidad de influencia y multiplicar los logros propios y del equipo.

Este programa tiene un doble objetivo: desde un punto de vista directivo, se entrenarán para conseguir mejorar la implicación y el compromiso de sus colaboradores, y desde un punto de vista personal, trabajarán su propio desarrollo como directivos.

PROGRAMA

1. ¿CÓMO CONSEGUIR LA AUTOMOTIVACIÓN EN EL DÍA A DÍA?

2. ¿CÓMO MANTENER EL AUTOCONTROL EMOCIONAL?

3. ¿CÓMO OPTIMIZAR EL TIEMPO?

4. ¿CÓMO IMPLICAR DELEGANDO?

5. ¿CÓMO CONSEGUIR UN EQUIPO ALTAMENTE IMPLICADO Y COMPROMETIDO?

6. ¿CÓMO CENSURAR MOTIVANDO?

7. ¿QUÉ ES LA “GESTIÓN POR RELACIÓN”?

8. ¿CÓMO CONSEGUIR LA MOTIVACIÓN DE LOS COLABORADORES?

9. ¿CÓMO EJERCER EL LIDERAZGO?

10. ¿CÓMO EJERCER EL CONTROL DE LOS OBJETIVOS?

11. ¿CÓMO PLANIFICAR DE FORMA PRODUCTIVA Y EFICAZ?

12. ¿CÓMO ESTIMULAR LA CREATIVIDAD PROPIA Y DEL EQUIPO?

13. ¿CÓMO INFLUIR EN LA COMUNICACIÓN EN PÚBLICO?

14. ¿CÓMO MANTENER REUNIONES PRODUCTIVAS Y EFICACES?

15. ¿CÓMO SER UN EJEMPLO A SEGUIR?

16. ¿CÓMO INFLUIR CONSCIENTE Y POSITIVAMENTE SOBRE EL ENTORNO?

OBJETIVOS

El objetivo de esta formación es ayudar a los participantes a que descubran otra forma de hacer las cosas y de relacionarse para conseguir mejores resultados tanto en su vida profesional como personal.

En este programa se trabajan diferentes herramientas de dirección. Los participantes irán descubriendo su utilidad, comprobando resultados, y tomarán conciencia de aquellos puntos fuertes que han de potenciar y aquellos que deben mejorar.

DIRIGIDO A

Todas las personas que tengan responsabilidades de dirección y que deseen obtener de sus equipos la implicación y el compromiso necesarios para mejorar los resultados, a la vez que trabajan en su autodesarrollo.

METODOLOGÍA

4 sesiones, de 8 horas cada una, separadas entre sí por 2 semanas de intervalo. En este período los participantes descubrirán por sí mismos, a través de la práctica, la eficacia de las herramientas facilitadas en las distintas sesiones.

Los contenidos expuestos se relacionarán en todo momento con su utilidad y aplicación práctica, fomentándose la participación entre los asistentes.

Este entrenamiento busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante, de ahí que a lo largo de la acción formativa se lleven a cabo ejercicios, role - play y casos prácticos, que facilitarán la asimilación de los contenidos y favorecerán la puesta en práctica de lo aprendido.

Durante toda la formación, los participantes tendrán la posibilidad de contar con el soporte del entrenador vía mail.

NOTA

Para una total eficacia del entrenamiento es imprescindible asistir a todas las sesiones, por lo que se recomienda el bloqueo de las fechas.

PONENTE

LUIS GUILLÁN. ENTRENADOR DE ACTITUDES.

Tras más de 18 años de experiencia como directivo en empresas de ámbito nacional e internacional, desde el año 2002, Luis Guillán contribuye a mejorar los resultados de los equipos directivos de todo tipo de organizaciones como entrenador de actitudes. Especializado en dirección, trabaja la mejora de relaciones, la gestión de conflictos y la optimización de equipos de trabajo.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN RELACIONAL

Nombre y apellidos: DNI:
Empresa / Institución:
CIF: Cargo:
Sector / Actividad:
Dirección:
Localidad:
Provincia: C.P.:
Teléfono: Fax:
Correo electrónico:

Autorizo expresamente el envío de información ☐ La Fundación Empresa – Universidad Gallega es la responsable del tratamiento de los datos personales proporcionados bajo su consentimiento y le informa que estos datos serán tratados de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 de 27 de abril de 2016 (GDPR) y demás normas que puedan resultar de aplicación, con una finalidad de remitir comunicaciones electrónicas de contenido formativo. Los datos serán conservados durante el tiempo necesario para atender dicha finalidad no siendo cedidos a terceros, en el momento en que dejen de ser necesarios para tal fin se suprimirán adoptando para ello las medidas de seguridad que garanticen la seudonimización o destrucción total de los mismos. El usuario garantiza que los datos aportados son verdaderos, exactos, completos y actualizados, siendo responsable de cualquier daño o perjuicio, directo o indirecto, que pudiera ocasionarse como consecuencia del incumplimiento de tal obligación. El usuario podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación, limitación en el tratamiento, oposición y portabilidad de los datos para lo que deberá dirigir una comunicación por escrito a la empresa (feuga@feuga.es / Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n Campus Vida 15705 Santiago de Compostela), adjuntando copia del documento acreditativo de su identidad, y concretando el derecho o derechos que desea ejercer



IMPORTE

Matrícula

595 € | Incluye la documentación, cafés y certificado. Disponibilidad de aparcamiento gratuito.

Descuentos

Socios y CEDE FEUGA 10% en todos los cursos.

Demás interesados 10% Tercera inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa | 5% Inscripciones anticipadas (hasta 15 días antes de la fecha de inicio).
Los descuentos no son acumulables.

MATRÍCULA

Inscripción

Pueden inscribirse a los cursos en www.feuga.es (sección Cursos de formación, jornadas y eventos) o enviando el boletín de inscripción cumplimentado a la dirección de correo electrónico feugaformacion@feuga.es o al número de fax +34 981 524 351

Formalización de la matrícula

Para formalizar la inscripción será necesario realizar el pago del curso antes de la fecha límite de inscripción. Aquellas empresas que no puedan cumplir con este requisito deberán contactar con el área de formación para estudiar su casuística particular.

La confirmación de la actividad se realizará una vez finalizado el plazo de inscripción.

En el caso de que se produzcan bajas con posterioridad a dicha confirmación, el importe de matrícula quedará en depósito para futuros cursos. De producirse con anterioridad, se procederá a su devolución. Lo mismo ocurrirá cuando FEUGA se vea obligada a cancelar o posponer un curso.

En caso de indisponibilidad de la persona inscrita, la empresa podrá sustituirla en cualquier momento, previo aviso al área de formación de FEUGA.

Fecha límite de inscripción

3 de octubre de 2019

Consúltenos si esta formación puede ser bonificada con los fondos de la Fundación Tripartita por alguno de los siguientes medios: 981. 534. 180 Ext. 120 / feugaformacion@feuga.es

FORMA DE PAGO

Cheque o transferencia bancaria a favor de FEUGA

Entidad: BANCO SABADELL GALLEGO | **Nº de cuenta:** ES10 0081 5363 2500 0109 7315 / BSAB ESBB

Importante enviar copia del justificante de pago antes de la fecha de inicio del curso

Por fax +34 981 524 351 | Por correo electrónico feugaformacion@feuga.es

www.feuga.es
Búscanos en...



SEDE FEUGA

Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n
Campus Vida | 15705 Santiago de Compostela
T. +34 981 534 180 | F. +34 981 524 351

OFICINAS FEUGA

Área comercial, local A-9
Campus Universitario | 36310 Vigo
T. +34 986 469 110 | F. +34 986 469 158

Almirante Lángara, s/n
Campus Riazor | 15011 A Coruña
T. +34 981 250 903 | F. +34 981 250 632

