







- § Características de los equipos autodirigidos
- § Miembro ideal de un equipo
- § Formación de equipos autodirigidos
- § Alcances de los equipos autodirigidos
- § Alianzas de equipos autodirigidos
- 6. El papel de los directivos frente a los equipos autodirigidos
  - § El facilitador y el equipo autodirigido
    - Definición
    - Perfil del facilitador
    - Facultación, decisión y acción de los equipos (empowerment)
- 6. Forma de evaluación y seguimiento del equipo

#### Módulo V. Manejo inteligente del conflicto

1. La actitud y el éxito en el trabajo
  - § Las actitudes: fuente de éxito o de conflicto
2. Los conflictos representan áreas de oportunidad
  - § Para crecer, fortalecerse, demostrar quiénes realmente somos
3. La negociación ganar-ganar
  - § Perfil emocional requerido
  - § Prácticas de negociación g-g
4. «Cadena de favores», ejercicio para compartir una actitud positiva
5. La importancia de la administración del tiempo
  - § Reorganización del tiempo en el hogar y el trabajo
  - § Defender tiempo para nuestra paz interior (disminuye conflictos y aumenta la productividad)
6. Cuáles son los problemas o áreas de oportunidad que mi puesto ha de solucionar (aquello por lo que me pagan)
7. Método rápido
  - § Identificar prioridades
  - § «EL crimen del tiempo»: detener a los depredadores del tiempo
  - § Acción estratégica: actuar con conocimiento, rapidez, midiendo y asumiendo las consecuencias de nuestro proceder
  - § Ajustando la velas (realizar los ajustes que permitan tener un



ambiente sin menoscabo en productividad)

Módulo VI. Liderazgo

1. La responsabilidad del líder
  - Integrar al equipo
  - Mejorar los sistemas de trabajo
  - Mejorar la rentabilidad de su área
2. Condiciones básicas para mejorar las condiciones emocionales de la organización
3. El líder como motivador
  - Principales motivaciones de un empleado
  - Conoce y atiende a tu gente: escucha y respeta
  - Evalúa su desempeño
  - Elogios
  - La disciplina
4. El arte de delegar
  - La delegación como herramienta para potenciar el liderazgo
  - Práctica
5. El coaching gerencial
  - Beneficios
  - Perfil actitudinal del gerente couch
6. Estrategias del coaching

**Duración**

150 horas