

LIDERAZGO Y NEGOCIACION PARA PROJECT MANAGERS

⇒ **CÓDIGO**
TLINE

DURACIÓN
24 horas

⇒ PRESENTACIÓN

Este curso está diseñado para apoyar a Gerentes y Jefes de Proyectos en tópicos esenciales de liderazgo, trabajo en equipo y negociación. Este taller es intensivo en talleres y proporciona al líder, conocimientos y técnicas para obtener lo mejor de cada uno de los miembros de su grupo de trabajo y también para integrar grupos de trabajo eficaces, asegurando el logro de los objetivos. Se revisan técnicas y criterios fundamentales de negociación, los que permitirán al líder establecer acuerdos duraderos entre dos o más partes, para obtener mutuo beneficio. Aprenderá cómo utilizar el poder de la lógica, cómo evaluar su propia capacidad negociadora y determinar cuáles son las variables decisivas en un proceso de negociación y cómo generar escenarios para llevarlas a la práctica. Usted comprobará cómo las personas aumentan su productividad en la medida en que se encuentren motivadas y trabajando en un clima de camaradería y metas compartidas. Respecto del liderazgo, se verá cómo desarrollar actitudes personales que favorezcan las relaciones humanas, desarrollar aptitudes para conducir personas, desarrollar una actitud para enfrentar obstáculos y lograr el equilibrio del grupo. Asimismo, y en relación con el trabajo en equipo, Ud. comprenderá cómo lograr una actitud individual positiva mediante la auto dirección y conocerá técnicas para comunicarse efectivamente.

⇒ DIRIGIDO A

Este curso está orientado a gerentes, jefes de proyecto y, en general, a personas que dirijan personas y deseen desarrollar características de liderazgo y mejorar su capacidad negociadora.

⇒ OBJETIVOS

Al término de este curso usted estará en condiciones de:

- Conducir personas en forma exitosa
- Incrementar su habilidades para dirigir el desempeño de otros

- Mejorar la capacidad de hacer frente a conflictos propios de las relaciones laborales
- Aplicar principios para desarrollar habilidades en la dirección de recursos humanos, basado en un estilo de liderazgo orientado a las personas
- Autodirigirse y controlarse para generar actitudes positivas
- Aplicar el principio de enseñanza hacia sus subalternos
- Aplicar un método para controlar sus propios conflictos, mejorando así las relaciones de grupo
- Desarrollar habilidades para preguntar y escuchar, permitiendo un mejor entendimiento con el resto de las personas
- Definir los principales factores que intervienen en un proceso de negociación
- Evaluar su capacidad negociadora
- Utilizar el poder de la lógica durante un proceso de negociación
- Aplicar un conjunto de variables decisivas durante un proceso de negociación

⇒ REQUISITOS

ADM-I Fundamentos de la Gestión de Proyectos

⇒ SIGUIENTES CURSOS SUGERIDOS

USER Gestión de la Relación con Interesados y Usuarios

⇒ RESUMEN DE CONTENIDOS

- Introducción – ¿Interesados clave?
- Identificación de Interesados
- Gestión de Requisitos
- Gestión de Necesidades y Expectativas
- Gestión de Comunicaciones Efectivas
- Reporte Profesional de Desempeño
- Gestión de Polémicas e Incidencias
- Negociación en un Marco de Restricciones

⇒ VALORES AGREGADOS DEL CURSO

- Se realizan talleres con juego de roles que permitirán a los asistentes aplicar lo aprendido
- Se entrega recursos que permitirá a los asistentes aplicar lo aprendido en el curso en sus organizaciones.

CONTENIDO DETALLADO

PARTE I – LIDERAZGO

INTRODUCCIÓN

- ◆ El autodesarrollo de habilidades personales
- ◆ Relevancia de la actitud para enfrentar obstáculos y lograr el equilibrio
- ◆ El autocontrol y la autodirección personales

EL FACTOR ACTITUD PERSONAL Y LAS RELACIONES HUMANAS

- ◆ Proyección de la responsabilidad directiva
- ◆ Relevancia del enfoque a la persona
- ◆ El líder: conductor de personas y no de recursos

DESARROLLO Y CAPITALIZACIÓN DE LAS RELACIONES HUMANAS

- ◆ La comunicación y su importancia
- ◆ en las relaciones
- ◆ humanas
- ◆ Cómo obtener resultados
- ◆ prácticos de la comunicación

LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

- ◆ Poder, Autoridad y Liderazgo
- ◆ Análisis de las “7 virtudes del Líder”
- ◆ Análisis de la “Fórmula motivadora del Líder”
- ◆ Caso: El Ascenso de Pedro y María

PARTE 2 – TRABAJO EN EQUIPO

INTRODUCCIÓN

- ◆ Características de un Equipo
- ◆ exitoso
- ◆ Análisis y discusión de las
- ◆ características

ACTITUD POSITIVA INDIVIDUAL - AUTODIRECCIÓN

- ◆ Introducción al tema
- ◆ El auto control
- ◆ La auto dirección
- ◆ El auto estímulo de actitudes positivas

ACTITUD POSITIVA DENTRO DEL EQUIPO

- ◆ El rol del líder
- ◆ Cómo crear un ambiente de trabajo entusiasta
- ◆ Cómo crear un ambiente de trabajo de mutuo apoyo
- ◆ Taller

FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

- ◆ Introducción teórica
- ◆ La actitud de las personas
- ◆ El poder de las actitudes
- ◆ La actitud y la comunicación
- ◆ La actitud y la aceptación de las ideas
- ◆ Taller

LA DINÁMICA DE LA COMUNICACIÓN

- ◆ Introducción teórica
- ◆ Habilidad de hacer preguntas oportunas y eficaces
- ◆ Habilidad de escuchar con esfuerzo consciente
- ◆ Taller

LAS REUNIONES DE TRABAJO

- ◆ Tipos de reuniones
- ◆ El rol de los participantes
- ◆ La actitud de los participantes
- ◆ Obstáculos y dificultades
- ◆ ¿Pautas o recomendaciones?
- ◆ Participación efectiva
- ◆ Utilización de evidencias

LA MOTIVACIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO

- ◆ El elogio constructivo
- ◆ Planificación para el elogio constructivo
- ◆ Resultados esperados
- ◆ Taller

DESARROLLANDO EQUIPOS DE TRABAJO EFICACES

- ◆ Superando la tendencia de ver el trabajo en forma separada de los demás
- ◆ Proveyendo opciones para un mejor trabajo en equipo
- ◆ Refuerzo de la dedicación de los miembros a los objetivos grupales
- ◆ El esfuerzo individual como contribución al trabajo en equipo
- ◆ Resultados esperados
- ◆ Taller

PARTE 3 – NEGOCIACION

DESARROLLO DE UN CASO

- ◆ Análisis y conclusiones

CONCEPTOS

- ◆ Optimo
- ◆ Empatía
- ◆ Imagen
- ◆ Objetivo
- ◆ Equilibrio
- ◆ Actuación
- ◆ Consecuencia
- ◆ Realidad
- ◆ Posiciones
- ◆ Intereses
- ◆ Opciones
- ◆ Criterios

EVALUACIÓN DE CAPACIDAD NEGOCIADORA

- ◆ Taller y dinámica
- ◆ Análisis y conclusiones

VARIABLES DECISIVAS QUE INTERVIENEN EN UNA NEGOCIACIÓN

- ◆ Lógica y premisas
- ◆ Actuación
- ◆ Poder
- ◆ Entorno
- ◆ Tiempo
- ◆ Información
- ◆ Táctica
- ◆ Etica

DESARROLLO DE UN CASO

- ◆ Dilema frente al poder
- ◆ Almendra de Pareto

DECÁLOGO DE UN BUEN NEGOCIADOR

- ◆ 10 actitudes para el éxito
- ◆ ¡No! A los invitados
- ◆ ¿Cómo cruzar el río?
- ◆ La creatividad... Tabla salvadora

DESARROLLO DE UN CASO

- ◆ La importancia de las premisas
- ◆ Análisis y conclusiones

ELECCIÓN DE CRITERIOS

- ◆ Caso mundial de la Ley del Mar
- ◆ Aplicación de LAPETITE
- ◆ Almendra de Pareto

CASO REAL: CONFECCIÓN DE SERVICIOS DE INFORMACIÓN

- ◆ Mandante versus Empresa
- ◆ Contratista
- ◆ Análisis