

## CALENDARIO 2007

MÓDULO	HORAS	FECHAS
ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN	10	26 y 27 de Marzo
NEGOCIACIÓN	10	21 y 22 de Mayo
LIDERAZGO	10	1 y 2 de Octubre
COACHING	10	19 y 20 de Noviembre

Las fechas de convocatoria son estimativas. En caso de contar con un número suficiente de inscritos, se convocarían cuantos grupos del mismo módulo fuera necesario.

### Horarios:

Los cursos se impartirán los días señalados de 9:00 h. a 14:00 h. (dos mañanas)

### Lugar de celebración:

Sala de Formación de ASEMCOM (C/ Juan Álvarez Mendizábal, 3. 3º)

### Precios:

	Asociados a ASEMCOM	No asociados
Un seminario	150 €	300 €
Itinerario Completo	500 €	1.000 €

Por dos o más asistentes de una misma empresa: 10% de descuento

**Máximo  
15 asistentes  
por grupo**

### Diploma acreditativo:

Los asistentes recibirán un diploma acreditativo para cada módulo cursado, así como uno general en los casos en que se complete el itinerario

**INFORMACIÓN ADICIONAL E INSCRIPCIONES  
EN EL TELÉFONO 91 542 42 12**

### Formación promovida por:



C/ Juan Álvarez Mendizábal, 3. 3º  
28008 - Madrid  
Tel: 91 542 42 12 ; Fax: 91 547 49 37  
asemcom@asemcom.com

### Formación desarrollada por:



Madrid  
C/Valentín Beato, 24-26. 2º 9A  
28037 - Madrid  
Tel: 91 304 00 38  
Fax: 91 304 04 72  
soluciones@proinvenio.com

**www.asemcom.com**

“El arte de dirigir consiste en saber cuando hay que abandonar la batuta para no molestar a la orquesta.”

Leonard Berstein



## CURSOS ASEMCOM 2007

# Formación en Habilidades Directivas para Empresarios

**DIRIGIDO A:**

- Empresarios
- Gerentes
- Encargados de tienda



aula  
empresarial



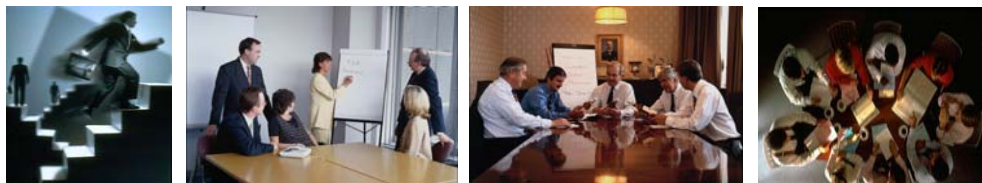
AENOR

Proinvenio es miembro de:

Presentamos una nueva concepción de la formación para empresarios. Un concepto basado en la búsqueda constante de resultados tangibles, en el que las fases de diseño y evaluación de la eficacia adquieren una especial relevancia.

Trabajando en estrecha relación con las asociaciones empresariales, se ha diseñado un completo itinerario formativo en materia de habilidades directivas, compuesto por cuatro módulos que pretenden abordar, en forma de monográficos, las principales competencias que domina un directivo eficaz.

Los módulos se convocan a lo largo del año y el empresario decide si acude a todos ellos, completando el itinerario, o bien asiste a los títulos que le resulten de mayor interés. Puesto que los cursos se convocan con una periodicidad definida, el empresario puede también escoger el momento más oportuno para cursarlos.



## Características ...

Los cursos que conforman el itinerario presentan unas características que les hace especialmente atractivos para los empresarios que desean compaginar su actividad profesional con su formación:

- Enfoque práctico y participativo
- Adaptación a la realidad del empresario como gestor
- Duraciones y horarios compatibles con la actividad empresarial
- Sistema modular de formación
- Diploma acreditativo al finalizar la formación

## ... y beneficios

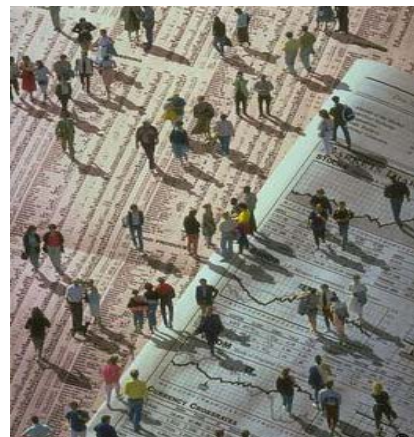
- Actualización de conocimientos y experiencias
- Aplicación directa a la actividad empresarial y gerencial
- Un sistema flexible y eficaz para completar un ambicioso itinerario de formación
- Un diseño que proporciona tiempo suficiente para madurar lo aprendido

## Metodología innovadora

La metodología utilizada se fundamenta en el esquema "Formación-Acción": Aprendizaje activo a través de la experiencia.

Los medios didácticos contemplados son adaptados a cada necesidad, considerando entre otros:

- Casos prácticos y simulaciones de la realidad
- Ejercicios específicos
- Trabajos grupales
- Herramientas participativas (TGN, DAFO, etc.)
- Role-Plays
- Exposiciones Teóricas
- Visionado de DVD's



## El Itinerario Formativo



### ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN

#### LOS PROCESOS DE REFLEXIÓN Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- El Equipo de Planificación
- Comunicación Interna en la Organización
- **VISIÓN, MISIÓN Y VALORES CORPORATIVOS**
- **IDENTIFICACIÓN DE FACTORES DE ÉXITO**
- **DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL**
- Análisis DAFO
- Análisis interno
- Análisis externo
- Autoevaluación EFQM
- **ESTABLECIMIENTO DE ESCENARIOS**
- **EL PLAN ESTRATÉGICO**
- Objetivos estratégicos
- Estrategias
- Planes Operativos
- Calendario y presupuesto
- Sistema de Seguimiento de resultados

### NEGOCIACIÓN

#### FACTORES CLAVE DE LA NEGOCIACIÓN

- Intereses y Posiciones
- Recursos: Tangibles e Intangibles
- Alternativas
- Tiempo, Información y Poder
- Seguimiento del Acuerdo

#### TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

- Tácticas Generales
- Tácticas Compradoras
- Medios para contrarrestarlas

#### ROLES DEL NEGOCIADOR EFICAZ

- Rol en la Preparación
- Rol en la Conducción
- Rol en la Post-Negociación

#### COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN

- Proceso de comunicación
- Lenguaje verbal y no verbal
- Escucha activa
- Asertividad

### LIDERAZGO

#### FUNCIONES DE LIDERAZGO

- Comportamientos observables de un Jefe Eficaz
- Comportamientos Rectores y Comportamientos de Apoyo en la Supervisión
- Identificación de los Cuatro Estilos de Liderazgo
- Fases de Desarrollo de un Equipo de Trabajo: Guías de intervención
- Adecuación entre Estilos y Fases
- **PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO**
- Objetivos, priorización y roles
- **FEED-BACK Y MOTIVACIÓN**
- Tipos de Feed-back y su influencia en el desempeño de los colaboradores
- Guía para Elogiar
- La Reconversión privada: Normas prácticas

#### IMPLICACIÓN EN EL PLAN Y EL PROYECTO

- Creatividad y toma de decisiones
- Delegación y empowerment
- Seguimiento de los resultados

### COACHING

#### INTRODUCCIÓN AL COACHING

- Concepto de Coaching.
- Coaching, mentoring y counselling
- Tipos de coaching
- El coaching en el ámbito de la empresa

#### EL PERFIL DEL COACH: HABILIDADES

- Comunicación eficaz. El Rapport
- Escucha Activa
- El arte de las preguntas
- El Feed Back positivo

#### EL PROCESO DE COACHING

- Objetivos del coaching
- Figuras que intervienen en el proceso
- El Directivo Coach. Coaching y liderazgo
- Etapas generales del proceso de coaching

#### FACTORES DE ÉXITO EN EL COACHING

- Lo que el coach transmite al Cliente
- Las perspectivas de pensamiento

#### ERRORES FRECUENTES EN EL COACHING