



# ALTO RENDIMIENTO EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN + COACHING DEPORTIVO

REND009



Certificación universitaria internacional



Escuela asociada a:





## DESTINATARIOS

El **ALTO RENDIMIENTO EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN + COACHING DEPORTIVO** está destinado a empresarios, emprendedores, trabajadores o cualquier persona interesada en ampliar sus conocimientos en el ámbito Deportivo.

Este curso le prepara para aprender y desarrollar las habilidades que todo directivo debe poseer para desempeñar eficazmente su trabajo. El objetivo del curso de habilidades directivas es proporcionar al alumno los conocimientos necesarios para desarrollar al máximo sus cualidades directivas, desde seleccionar a sus colaboradores hasta conocer las mejores técnicas para motivar a su equipo.



## MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



## DURACIÓN

La duración del curso es de 900 horas.



## IMPORTE

Importe Original: ~~3420€~~

**Importe Actual: 780€**



## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “**ALTO RENDIMIENTO EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN + COACHING DEPORTIVO**”, de la ESCUELA DE RENDIMIENTO PROFESIONAL avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 36 ECTS.



## CONTENIDO FORMATIVO

### PARTE 1. NEGOCIACIÓN

#### UNIDAD FORMATIVA 1. EL ROL DEL DIRECTIVO EN LA ORGANIZACIÓN

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DIRECTIVO

1. El Proceso de dirección
2. Etapas del proceso de dirección
3. El liderazgo: concepto y componentes
4. Motivación: concepto y proceso motivacional

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES Y TAREAS DE LOS DIRECTIVOS

1. Introducción
2. Elementos comunes de los procesos de dirección
3. El lado estrategia del directivo
4. El lado ejecutivo del directivo
5. Los caminos del poder autoritario

#### UNIDAD FORMATIVA 2. GESTIÓN DE REUNIONES Y NEGOCIACIÓN

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Presentación del tema
2. El arte de preguntar y responder
3. Participación de los asistentes
4. Uso de medios según el tipo de reunión
5. Fin de la reunión
6. El acta de reunión: concepto y estructura

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN (I)

1. Las habilidades sociales: concepto, desarrollo y aplicación
2. La asertividad

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN (II)

1. La empatía como pilar de la asertividad y la comunicación
2. Concepto de escucha activa
3. La autoestima

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1. La negociación: concepto y habilidades del negociador
2. Tipos de negociación

3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación
- 5.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÁCTICAS BÁSICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Clasificación de las estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Factores determinantes en la práctica

##### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SUJETO NEGOCIADOR

1. Variables de la personalidad del buen negociador
2. Capacidades del negociador
3. Cualidades del negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación.

### PARTE 2. LIDERAZGO

#### UNIDAD FORMATIVA 3. GESTIÓN DE LIDERAZGO DE GRUPOS EN LAS ORGANIZACIONES

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS RELACIONES EN EL GRUPO

1. ¿Cómo funciona el grupo?
2. El rol del individuo dentro del grupo
3. La gestión del liderazgo en el grupo
4. El proceso de comunicación dentro del grupo

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO

1. Liderazgo en grupos
2. Enfoques en la teoría del liderazgo
3. Clasificación de los tipos de líder
4. El rol de la figura del líder

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COACHING Y LIDERAZGO EN LA ORGANIZACIÓN

1. El coaching como elemento de impulso de desarrollo del liderazgo
2. El coaching como estilo de liderazgo
3. El coach que actúa de formador de líderes
4. El líder con función de coach

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÁCTICAS DE MEJORA DEL TRABAJO EN EQUIPO

1. Entrenamiento previo
2. Técnicas de trabajo en equipo

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA DINÁMICA DE GRUPOS

1. Concepto de dinámica de grupos
2. Aplicaciones de la dinámica de grupos
3. Técnicas grupales
4. Pautas comunes de aplicación y recomendaciones
5. El papel del dinamizador

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas en grupos grandes
2. Técnicas de grupo mediano
3. Técnicas de grupo pequeño
4. Técnicas de trabajo o producción grupal
5. Tipos de técnicas de dinamización grupal
6. Técnicas de estudio y trabajo de temas
7. Tipos de técnicas de evaluación

## UNIDAD FORMATIVA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MOTIVACIÓN DE TRABAJO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PREVENCIÓN, MANEJO Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA ORGANIZACIÓN

1. Introducción
2. Concepto de conflicto
3. Elementos básicos y clases de conflictos
4. Niveles del conflicto
5. Técnicas de prevención de conflictos
6. Reglas esenciales en la gestión de conflictos
7. Técnicas de resolución de conflictos

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ESTRÉS LABORAL: EFECTOS Y GESTIÓN

1. Concepto de estrés y tipos
2. El reflejo del estrés
3. Manifestación del estrés
4. Factores condicionantes del estrés
5. Secuelas del estrés en el corto y largo plazo
6. Características personales que influyen en el nivel de estrés
7. Enfermedades relacionadas con el estrés
8. Secuelas del Estrés
9. El estrés del trabajador

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

1. Motivación: concepto y modelos
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El papel del líder como motivador

4. El bienestar en el puesto de trabajo

## PARTE 3. COMUNICACIÓN

### UNIDAD FORMATIVA 5. LA COMUNICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Modalidades de la comunicación
3. Factores que obstaculizan la comunicación
4. Elementos que influyen en la efectividad de la comunicación
5. Normas básicas de la interacción

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN

1. Clasificación de las relaciones en la empresa
2. Intercambio de información en la empresa
3. La comunicación en el seno de la organización y sus tipos
4. La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación
5. La comunicación hacia el exterior
6. Centralización versus descentralización
7. Instrumentos de comunicación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. La importancia del lenguaje no verbal
2. La conducta verbal y no verbal: elementos de unión
3. Importancia de la comunicación en las relaciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIONES INTERPERSONALES

1. Claves de la comunicación Interpersonal
2. Factores que dificultan la comunicación
3. El conflicto Interpersonal
4. Formas de expresar las críticas y los sentimientos
5. Concepto, finalidades y modalidades de escucha activa
6. Barreras a la escucha activa
7. Herramientas para mejorar la escucha activa