



FICHA TÉCNICA



NOMBRE DEL CURSO:

Técnicas de Negociación, Reuniones y Dinámicas de Grupos

DURACIÓN DEL CURSO:

La duración del visionado y comprensión, para un alumno de tipo medio, será de 30 horas. El Centro de Formación podrá ampliar su duración con sus propios ejercicios y prácticas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

El citado curso contiene 156 escenas con diseño gráfico, vídeos de animación, textos locutados por profesionales de radio y TV, posibilidad de impresión en 4 formatos diferentes (textos y diseños gráficos).

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

Este curso puede ser ejecutado en Red Local para acciones Presenciales y en Cd-Rom para Distancia/ Teleformación.

OBJETIVOS:

A través de la realización del presente curso se pretende concienciar de la importancia de las relaciones interpersonales y de interacción en el ámbito laboral. Por ello, mediante su realización, usted aprenderá las técnicas y estilos de negociación y comunicación adecuados a cada situación; adquirirá y desarrollará las diversas técnicas de trabajo en equipo y su aplicación en las diferentes actividades laborales; aprenderá los principios básicos del funcionamiento de los grupos y las diversas estrategias para coordinarlos y dirigirlos.

MÓDULO I: OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Dotar al alumno/a de las habilidades de comunicación interpersonal necesarias para aumentar el bienestar personal y laboral en el desempeño del puesto de trabajo.
- Proporcionar a los participantes el conocimiento de las técnicas y estrategias de comunicación y negociación necesarias para una adecuada y eficaz intervención.

MÓDULO 2: OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Aprender a tomar decisiones en grupo.
- Aprender a preparar y dirigir reuniones eficazmente.

MÓDULO 3: OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Adquirir conocimientos sobre el funcionamiento de los grupos.
- Conocer las diferentes dinámicas de trabajo en equipo.
- Apreciar las ventajas e inconvenientes de cada dinámica grupal.
- Aprender a usar cada técnica adecuándose a la situación y objetivos de trabajo.

CONTENIDO DEL CURSO:

MÓDULO 1. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN

1. LA NEGOCIACIÓN

- 1.1. LA NEGOCIACIÓN SITUACIONAL
- 1.2. CUANDO NEGOCIAR DE FORMA COMPETITIVA
- 1.3. CUANDO NEGOCIAR DE FORMA COLABORATIVA
- 1.4. CUANDO NEGOCIAR DE FORMA ACOMODATIVA

- 1.5. EN QUE CIRCUNSTANCIAS HAY QUE EVITAR NEGOCIAR
- 1.6. CUANDO NEGOCIAR A TRAVÉS DEL COMPROMISO
- 1.7. LOS CAMINOS DE LA NEGOCIACIÓN
 - 1.7.1. Estrategia
 - 1.7.2. Las personas
 - 1.7.3. Las técnicas

MODULO 2. PREPARACIÓN Y DIRECCIÓN DE REUNIONES

- 1. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS
- 2. DEFINICIÓN DE CONTENIDOS
- 3. ELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES
- 4. DEFINICIÓN DE LA METODOLOGÍA
- 5. DEFINICIÓN DEL MARCO DE ACCIÓN
- 6. ELABORACIÓN DE LA CONVOCATORIA
- 7. REGLAS DE ORO PARA DIRIGIR REUNIONES

MODULO 3. DINÁMICAS DE GRUPOS

- 1. DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS Y TEORÍAS SOBRE LOS GRUPOS SOCIALES
 - 1.1. DEFINICIÓN
 - 1.2. CARACTERÍSTICA
- 2. CLASIFICACIONES DE LOS GRUPOS SOCIALES
 - 2.1. GRUPOS FORMALES E INFORMALES
 - 2.2. GRUPOS DE PERTENENCIA Y GRUPOS DE REFERENCIA
 - 2.3. GRUPOS PRIMARIOS Y SECUNDARIOS
- 3. LOS PAPELES EN EL GRUPO: EL LÍDER Y LOS ROLES
 - 3.1. ESTILOS DE LIDERAZGO Y GRUPO
 - 3.2. LOS ROLES
- 4. LA COMUNICACIÓN EN EL GRUPO
 - 4.1. LOS NIVELES DE COMUNICACIÓN
 - 4.2. CONOCIMIENTO MUTUO Y COMUNICACIÓN: LA VENTANA DE JOHARI
- 5. LAS TÉCNICAS PARA DINAMIZAR GRUPOS
 - 5.1. DEFINICIÓN
 - 5.2. CRITERIOS PARA ELEGIR UNA TÉCNICA O DINÁMICA DE GRUPOS
 - 5.3. TIPOS DE TÉCNICAS GRUPALES

EJERCICIOS TOTALES DEL CURSO:

35 Ejercicios Interactivos de auto-evaluación