



Curso

Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa

1. Sobre Inesem

2. Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientacion

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa



DURACIÓN	150
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Título Propio del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

En un mundo empresarial altamente competitivo, es esencial diferenciarse del resto de profesionales. El manejo de nuestras habilidades y cualidades y su correcta aplicación en el entorno laboral, puede ser el factor determinante del éxito. Este curso responde a la necesidad de todos aquellos altos cargos y directivos de cualquier nivel de la jerarquía que desean dominar técnicas y herramientas eficaces para liderar equipos, controlar conflictos y comunicar de forma adecuada las órdenes y decisiones.

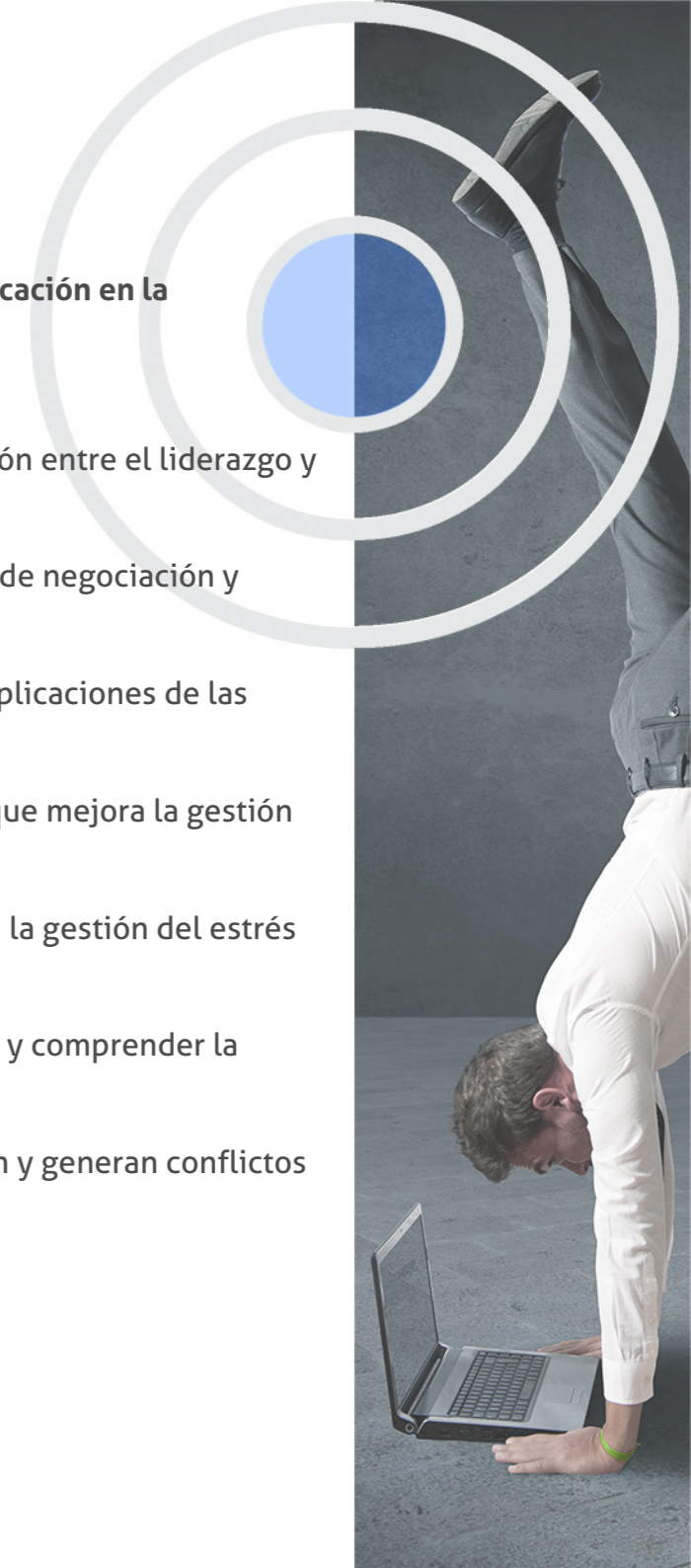
A quién va dirigido

Este Curso de Negociación, Liderazgo y Comunicación está dirigido a todos los profesionales del ámbito empresarial que deseen mejorar sus habilidades directivas y desarrollar aptitudes que mejoren el desempeño de los equipos de trabajo. Asimismo, el curso se orienta a los estudiantes o titulados de la rama de empresariales que busquen desarrollar sus competencias en liderazgo.

Objetivos

Con el Curso **Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer las etapas del proceso directivo y la relación entre el liderazgo y la motivación.
- Desarrollar habilidades que ayuden a los procesos de negociación y conocer los factores determinantes.
- Estudiar los enfoques teóricos del liderazgo y las aplicaciones de las dinámicas de grupo.
- Entender el coaching como un estilo de liderazgo que mejora la gestión del equipo de trabajo.
- Utilizar técnicas de prevención de conflictos y para la gestión del estrés laboral.
- Conocer los instrumentos de comunicación interna y comprender la importancia del lenguaje no verbal.
- Estudiar los factores que dificultan la comunicación y generan conflictos interpersonales.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con el Curso de Negociación, Liderazgo y Comunicación podrás desempeñar el papel de directivo en una organización conociendo sus funciones y desarrollando habilidades sociales necesarias como la empatía y la asertividad. Aprenderás tácticas de negociación y de coaching para liderar equipos de trabajo, además de prevenir y solucionar conflictos y otros problemas que surgen en la empresa. Mejorarás tu efectividad en comunicación organizacional.

Salidas Laborales

Con el Curso de Negociación, Liderazgo y Comunicación estarás preparado para desempeñar puestos directivos y de responsabilidad en cualquier empresa. Tendrás los conocimientos esenciales para dirigir y motivar equipos de trabajo, cumplir con las funciones de Mandos intermedios, Directores de unidades de negocio o con otras figuras novedosas relacionadas con el Coaching.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa

Módulo 1. **El rol del directivo en la organización**

Módulo 2. **Gestión de reuniones y negociación**

Módulo 3. **Gestión del liderazgo de grupos en las organizaciones**

Módulo 4. **Resolución de conflictos y motivación en el trabajo**

Módulo 5. **La comunicación en la organización**

Módulo 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

Módulo 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

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.

Módulo 3.

Gestión del 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

Módulo 4.

Resolución de conflictos y motivación en el 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

Módulo 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

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

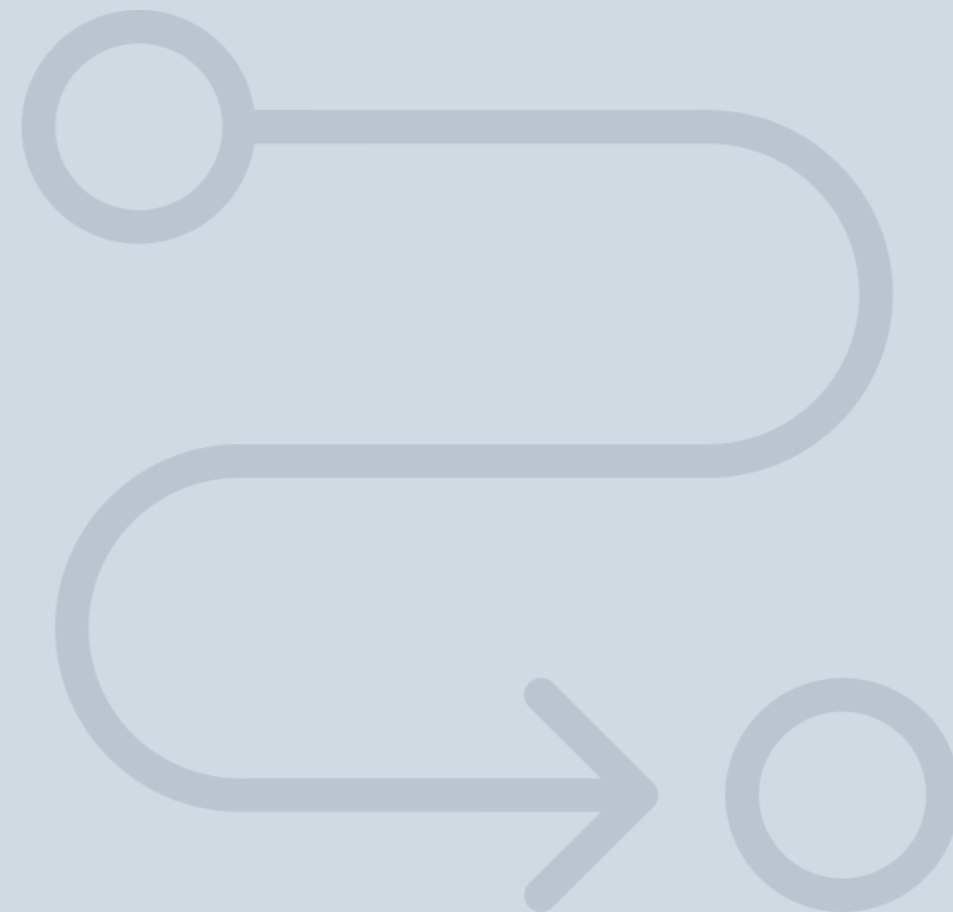
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la
Empresa

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.