



Programas a medida

REALMIND ofrece a las organizaciones la posibilidad de crear programas adaptados total o parcialmente a sus necesidades.

Los programas pueden ser conformados de dos maneras distintas:

- a pedido, en cuyo caso nuestros especialistas lo desarrollan y los someten a la aprobación correspondiente de los clientes.
- si lo desea, el cliente puede elaborar un programa a su gusto, seleccionando los cursos del presente catálogo, y organizándolos de acuerdo a sus necesidades.

Consulte costos llamando al teléfono 593-4-2282630 / 280581 / 294827 ó por correo electrónico a realmind@gye.satnet.net

PROGRAMA

“ESCUELA DE LÍDERES”

Objetivo

Capacitar a los asistentes en las habilidades necesarias para ejercer un liderazgo resonante, situacional y ejemplar en sus respectivos equipos, desarrolladas a través de la idoneidad en el manejo de la comunicación, motivación, la toma de decisiones orientada a resultados, negociación de conflictos internos y técnicas de coaching para desarrollar a los seguidores de su equipo.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Módulos del programa

El presente programa consta de 6 módulos de 8 horas cada uno, en los cuales se realizará al finalizar, una evaluación para determinar el nivel alcanzado por los asistentes. Esta evaluación constará de un práctico de aplicación a su puesto de trabajo, donde se verá el análisis y posibilidades reales de implementación, para que la capacitación tenga un ROI elevado.

MÓDULO 1: Liderazgo y Comunicación – 8 hs

Objetivo

Capacitar a los asistentes en las habilidades esenciales que todo líder debe poseer para ejercer un liderazgo ejemplar.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Temario

- El Liderazgo. Características
- Teorías de liderazgo. Análisis
- El liderazgo situacional. Como adaptarse a las diferentes circunstancias para liderar efectivamente
- Liderazgo intuitivo. Como lo ven sus compañeros
- Liderazgo resonante. Como irradiar energía positiva para motivar a su equipo
- La comunicación del líder efectivo
- Valores esenciales para ser un buen líder
- Liderazgo y coaching. Como ayudar a sus seguidores de equipo
- PNL para líderes efectivos
- La inteligencia emocional en el liderazgo. Como dominar los propios impulsos para tener buenas relaciones interpersonales

Proyección y análisis de tramos de 2 películas

Todas las proyecciones de videos son de aproximadamente 10 minutos.

En todos los módulos se utilizarán dinámicas y juegos acorde a cada tema.

MÓDULO 2: Cambio Organizacional y Auto Motivación 8 hs

Objetivo

Capacitar a los asistentes en técnicas más utilizadas para generar cambios exitosos en la organización.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Temario

- ¿Qué es un cambio organizacional?
- Tipos de cambios. Características
- Etapas por las que pasa el proceso de cambio
- Reestructuración organizacional
- Tipos de cambios en tareas y funciones
- Como se arman los equipos de cambio
- Perfiles de colaboradores. Que los motiva y cómo manejarlos
- La comunicación en tiempo de crisis durante el cambio
- Manejo de rumores, baja autoestima y poca motivación
- El cambio como cultura organizacional
- Modelo de alineación total para aplicar en los cambios
- ¿Qué es la auto motivación?
- ¿Cómo tener un objetivo de vida?
- Descubriendo la propia motivación
- Orientando los valores y objetivo de vida propio, detrás de los de la organización

Proyección y análisis de tramos de 2 películas

Todas las proyecciones de videos son de aproximadamente 10 minutos.

En todos los módulos se utilizarán dinámicas y juegos acorde a cada tema.

MODULO 3: Coaching Efectivo – 8 hs

Objetivo

Capacitar a los asistentes en las habilidades necesarias para ejercer un coaching efectivo, aprendiendo a dominar la comunicación, el proceso de enseñanza – aprendizaje, y las técnicas más adecuadas para llevar a cada seguidor al cumplimiento de los objetivos personales alineándolos con los de la compañía.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Temario

- ¿Qué es el coaching?
- ¿Qué es ser coach?
- Pasos del proceso de coaching
- Coacheando a principiantes
- Coaching a expertos
- Distintos tipos de aprendizajes
- Diferentes estilos de aprendizajes
- Como adaptar las estrategias de enseñanza a cada seguidor
- Como dominar los valores del coach para que no intercedan en el coaching
- Compromiso con el coachee
- Elaborando planes de desarrollo o carrera
- Los mejores coachs de la historia
- Características de los coachs exitosos
- ¿Qué perfil de coach tiene usted?

Proyección y análisis de tramos de 2 películas

Todas las proyecciones de videos son de aproximadamente 10 minutos.

En todos los módulos se utilizarán dinámicas y juegos acorde a cada tema.

MODULO 4: Toma de Decisiones Orientada a Resultados 8 hs

Objetivo

Capacitar a los asistentes en las habilidades necesarias para la toma de decisiones efectivas, orientadas a los resultados de la organización.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Temario

- ¿Qué es decidir?
- ¿Qué es dirigir?
- El proceso de toma de decisiones. Estructura
- Tipo de toma de decisiones
- El sentido común en las decisiones
- La presión y el estrés como moduladores del proceso de decisión
- Como accionar para filtrar información confiable en la toma de decisiones
- Sistemas de apoyo a la decisión
- Trabajo con dirección por objetivos
- Las debilidades humanas en las decisiones
- Que trampas organizacionales dificultan las decisiones
- Como interviene la cultura organizacional en las decisiones de peso
- Como manejar los valores en las decisiones grupales
- Como presentar una decisión objetiva de maneja motivadora

Proyección y análisis de tramos de 2 películas

Todas las proyecciones de videos son de aproximadamente 10 minutos.

En todos los módulos se utilizarán dinámicas y juegos acorde a cada tema.

MODULO 5: Negociación y Manejo de Conflictos – 8 hs

Objetivo

Capacitar a los asistentes en las habilidades necesarias para la negociación de conflictos internos.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Temario

- ¿Qué es negociar?
- Etapas del proceso de negociación
- Tipos de negociadores. ¿Cuál de ellos es usted?
- Como influyen los valores en el proceso de negociación
- Como negociar los intereses de la empresa
- Como se negocia desde la posición
- Errores más comunes en las negociaciones
- ¿Qué es un conflicto?
- Tipos de conflictos. Clasificación
- Las 9 técnicas más utilizadas para resolver conflictos
- Como manejar los distintos perfiles de seguidores
- Dominio de la inteligencia emocional durante el proceso de resolución de conflicto
- Armonizando el clima laboral para evitar los conflictos

Proyección y análisis de tramos de 2 películas

Todas las proyecciones de videos son de aproximadamente 10 minutos.

En todos los módulos se utilizarán dinámicas y juegos acorde a cada tema.

MODULO 6: Dominio Total del Trabajo en Equipo – 8 hs

Objetivo

Capacitar a los asistentes en las habilidades necesarias para ejercer el liderazgo de los equipos, y obtener su mayor productividad, detrás de los objetivos de la organización.

Dirigido a

Niveles gerenciales y mandos medios

Temario

- Seleccionando los integrantes del equipo
- Actividad psicológica en los postulantes
- Que tipos de seguidores necesita un equipo exitoso
- La personalidad. Enfoque holístico
- Como se integra la cognitivo y lo afectivo
- Tendencia en competencias. Que se viene
- Competencias directivas o estratégicas
- Competencias laborales más comunes
- Principales métodos y técnicas empleados en la selección de personal
- Aspectos convenientes para trabajar en equipo
- Características de los equipos eficientes

- Característica de la dirección por objetivos
- El papel humano en el equipo
- Papeles potenciales
- Para que son las normas en el equipo
- Finalidad de las normas
- Errores más comunes en la dirección de equipos
- Dirección por objetivos
- Eficacia y eficiencia
- Componentes de la dirección por objetivos
- Pilares fundamentales de la dirección por objetivos
- Empowerment
- 10 técnicas básicas de empowerment
- Auto facultamiento personal

Proyección y análisis de tramos de 2 películas

Todas las proyecciones de videos son de aproximadamente 10 minutos.

En todos los módulos se utilizarán dinámicas y juegos acorde a cada tema.

DATOS DE CONTACTO

Para contactarse, comunicarse a los siguientes correos electrónicos:

- Capacitación: capacitación@realmindsa.com
- Realmind: realmind@gye.satnet.net
- Ejecutiva de venta: elizabeth.beltran@realmindsa.com

Dirección

Ciudadela LA FAE, Manzana 10, Villa 9

Guayaquil-Ecuador

Teléfonos:

593-4-2282630 / 593-4-2280581

593-4-2294827

Web: www.realmindsa.com