



Temario del Curso Presencial:

“Liderazgo Efectivo: Desarrolla el Líder que Llevas Dentro”

Intensivo de 2 Días: 16 Horas

Conmutador: (55) 5343 5061

<http://www.capacitacionrealestrategy.com/> Email: capacitacion@realestrategy.com

MÓDULO 1. Liderazgo

OBJETIVOS

- ✓ Conocer los diferentes tipos de liderazgo.
- ✓ Conocer las principales responsabilidades del líder.
- ✓ Cómo liderar con el ejemplo.
- ✓ Cuáles son las reglas de sentido común para un líder.
- ✓ Cuáles son los errores más comunes de un nuevo líder.
- ✓ Conocer las claves para un liderazgo efectivo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción

- ✓ Qué es el Liderazgo
- ✓ Qué es el Coaching
- ✓ Diferencia entre Liderazgo y Coaching

2. Tipos de Liderazgo

- ✓ Liderazgo Empresarial
- ✓ Liderazgo Transformacional
- ✓ Liderazgo Transaccional
- ✓ Liderazgo Educativo
- ✓ Liderazgo Dinámico
- ✓ Liderazgo Democrático
- ✓ Liderazgo Situacional
- ✓ Liderazgo Autocrático
- ✓ Liderazgo Organizacional
- ✓ Liderazgo Burocrático

3. Liderazgo y Trabajo en Equipo

- ✓ Liderar con el Ejemplo
- ✓ Cualidades que un Líder necesita adoptar

4. Las Responsabilidades del Líder

- ✓ Errores que cometen los nuevos Líderes
- ✓ Consejos para los Líderes Jóvenes

5. Liderazgo y Trabajo en Equipo

- ✓ Reglas de sentido común para los Líderes
- ✓ Claves para un Liderazgo efectivo
- ✓ Los secretos de los Gerentes de Venta Exitosos

MÓDULO 2. Desarrollando un Equipo Ganador

OBJETIVOS

- ✓ Qué es la Inteligencia Emocional y su importancia en un Equipo Ganador.
- ✓ Qué es la Motivación y Por qué es importante.
- ✓ Cuáles son las claves para crear un Equipo Ganador
- ✓ Qué pasos tenemos que seguir para crear un Equipo Ganador.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Inteligencia Emocional
 - ✓ ¿Qué es?
 - ✓ ¿Por qué es importante?
2. Motivación
 - ✓ ¿Qué es?
 - ✓ ¿Por qué es importante?
 - ✓ Consejos para mantener motivado al equipo
3. Características de los Equipos de Trabajo Exitosos
 - ✓ Tamaño
 - ✓ Liderazgo
 - ✓ Tarea
 - ✓ Recompensas
 - ✓ Objetivos
 - ✓ Normas
 - ✓ Integración
 - ✓ Participación
 - ✓ Ambiente
 - ✓ Conflicto
4. Claves y Pasos para desarrollar un Equipo Comercial Exitoso
 - ✓ Acciones a desarrollar:
 - Método Efectivo de Gestión
 - Perfil de Selección
 - Fuentes de Reclutamiento
 - Incorporando Candidatos
 - Capacitación Inicial
 - Reforzamiento Permanente
 - Contención, Estímulo y Motivación
5. Cómo conseguir un Equipo Comercial Estable
 - ✓ Evitando la rotación del equipo
 - ✓ Consejos para dirigir un Equipo Comercial