



Programas para el Desarrollo de Habilidades

## **TEAM IMPROVING**



*"Eres lo que es  
el profundo deseo que te impulsa"*

**Deepak Chopra**

# Cómo utilizar tu INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA INCREMENTAR TUS RESULTADOS

TEAM  
IMPROVING

8



	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p><b>DIRIGIDO A:</b> Profesionales que deseen mejorar sus resultados, a través de la eficacia en las relaciones inter-personales</p> <p><b>DURACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 sesiones de 8 horas</li> <li>• 3 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional)</li> </ul> <p><b>METODOLOGÍA:</b> <i>Improving PID®</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Analizar el capital emocional y orientarlo hacia la mejora de resultados de la empresa.</li> <li>▸ Identificar y explicar comportamientos ajenos y propios para optimizar las relaciones interpersonales.</li> <li>▸ Incrementar el control emocional a través del pensamiento positivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>1ª Jornada. EL QUÉ Y EL PARA QUÉ DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL MUNDO DE LA EMPRESA.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ¿Es importante la Inteligencia Emocional en tu entorno laboral?</li> <li>○ ¿Cómo contribuyes a que tu empresa sea inteligente emocionalmente?</li> <li>○ ¿Por qué hoy se habla tanto de la Inteligencia Emocional?</li> <li>○ La influencia de los 3 cerebros en tus emociones, en tus pensamientos y en tus sentimientos.</li> <li>○ Qué son las emociones y cómo influyen en el rendimiento laboral.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>2ª Jornada. AUTODIAGNÓSTICO: ¿UTILIZAS LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La Inteligencia Emocional Intrapersonal. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ¿Es tu comportamiento emocionalmente inteligente?</li> <li>▪ ¿Cómo puedes controlar la expresión de tus emociones?</li> <li>▪ Auto-motivación, clave para el impulso personal y profesional.</li> </ul> </li> <li>○ La Inteligencia Emocional Interpersonal (I). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estructuras mentales que limitan tus relaciones.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ <b>3ª Jornada. INFLUIR EN OTROS POSITIVAMENTE DESDE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La Inteligencia Emocional Interpersonal (II). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cómo comprender la conducta ajena.</li> <li>▪ La Escucha, paso decisivo para la comunicación.</li> <li>▪ Impulsar a los otros hacia conducta emocionalmente inteligente.</li> </ul> </li> <li>○ El Plan de Acción de Mejora para el Desarrollo de La Inteligencia Emocional. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar comportamientos a mejorar.</li> <li>▪ Anticipar barreras.</li> <li>▪ Planificar el seguimiento.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ <b>3 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS</b> para afianzar habilidades según tu disponibilidad.</li> </ul>

# Comunicación Positiva, Comunicación Efectiva

## CÓMO INFLUIR POSITIVAMENTE EN OTROS

TEAM  
IMPROVING

9



	<b>CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS</b>	<b>PROGRAMA</b>
<p><b>DIRIGIDO A:</b> Profesionales que necesitan potenciar sus habilidades de comunicación para influir positivamente en otros</p> <p><b>DURACIÓN:</b> 1 sesión de 8 horas</p> <p><b>METODOLOGÍA:</b> Inmersión</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>‣ Descubrir tus habilidades ocultas de comunicación.</li> <li>‣ Utilizar el lenguaje de manera eficaz.</li> <li>‣ Mejorar tu capacidad de sintonía con los demás.</li> <li>‣ Descubrir cómo generar confianza en otros para influir positivamente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>‣ <b>COMUNICACIÓN POSITIVA, COMUNICACIÓN EFECTIVA.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ¿Es la comunicación una habilidad social?</li> <li>○ Tu mapa del mundo: su influencia en cómo actúas y en cómo te comunicas con los demás.           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las Creencias y los Valores.</li> <li>▪ Los Sistemas de Representación.</li> </ul> </li> <li>○ Qué importancia tiene la gestión de las emociones en el éxito de la comunicación.           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cuáles son mis limitaciones: conocerse uno mismo, es el primer paso de la comunicación.</li> <li>▪ Cómo ejerzo el auto-control ante un conflicto o discrepancia.</li> <li>▪ Qué puedo hacer para descubrir mi potencial oculto.</li> </ul> </li> <li>○ Cómo crear sintonía con mi interlocutor para alcanzar una comunicación positiva y efectiva.           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adquirir el arte de la escucha.</li> <li>▪ Dominar las preguntas inteligentes.</li> <li>▪ Igualar la comunicación no verbal.</li> </ul> </li> <li>○ Cómo generar confianza para influir positivamente en otros.</li> </ul> </li> </ul>

# Desarrollando tus Habilidades de NEGOCIACIÓN: GANAR-GANAR PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

TEAM  
IMPROVING

10



	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p><b>DIRIGIDO A:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directivos</li> <li>• Profesionales, cuya necesidad de negociar sea clave en la empresa</li> </ul> <p><b>DURACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 sesiones de 8 horas</li> <li>• 3 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional)</li> </ul> <p><b>METODOLOGÍA:</b></p> <p><i>Improving PID®</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ Asumir mayores retos en la negociación sin miedo al fracaso.</li> <li>▸ Desarrollar habilidades que te ayuden a dar un enfoque constructivo a la negociación y a obtener un beneficio mutuo.</li> <li>▸ Lograr mayor capacidad de reacción ante situaciones complejas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>1ª Jornada. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cómo es mi entorno de negociación; con qué recursos personales cuento para negociar eficazmente: Análisis de Situación de Partida.</li> <li>○ Aspectos Generales de la Negociación. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En qué consiste el espíritu "negociador".</li> <li>▪ Cuáles son y qué características tienen los posibles escenarios de la negociación.</li> <li>▪ En qué ha cambiado la negociación: de la negociación por regateo a la negociación por principios.</li> </ul> </li> <li>○ Qué cuenta en el Proceso de Negociación (I). <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Prepararse para la Negociación. ¿Qué significa?</li> <li>○ Saber romper el hielo.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ <b>2ª Jornada. HABILIDADES PARA NEGOCIAR.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Qué cuenta en el Proceso de Negociación (II). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificación del estilo de cada una de las partes.</li> <li>▪ Estrategias posibles y flexibles.</li> <li>▪ Cómo lograr el compromiso: puntos de acuerdo y puntos de desacuerdo.</li> <li>▪ ¿Estoy satisfecho con el acuerdo alcanzado? Evaluación del proceso.</li> </ul> </li> <li>○ Habilidades del Negociador eficaz (I). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Qué significa "saber gestionar el tiempo".</li> <li>▪ Cómo adquirir poder de convicción.</li> <li>▪ Cuándo oír, cuándo escuchar y cuándo preguntar.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ <b>3ª Jornada. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS PARA NEGOCIAR.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Habilidades del Negociador eficaz (II). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cómo manejar y salir airoso de las objeciones.</li> </ul> </li> <li>○ Qué son las tácticas y las estrategias en la negociación. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ A la estrategia por las tácticas.</li> <li>▪ En qué consiste la negociación en equipo.</li> </ul> </li> <li>○ El Plan de Acción de Mejora para el Desarrollo de Habilidades de Negociación.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>3 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS</b> para afianzar habilidades según tu disponibilidad.</li> </ul>

# La Toma de Decisión en Grupo

## TÉCNICAS DE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y BÚSQUEDA DE SOLUCIONES CONSENSUADAS

TEAM  
IMPROVING

11



	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p><b>DIRIGIDO A:</b> Profesionales que lideran equipos de trabajo y que están involucrados en la toma de decisión</p> <p><b>DURACIÓN:</b> 1 sesión de 8 horas</p> <p><b>METODOLOGÍA:</b> Inmersión</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>‣ Analizar en qué circunstancias es ventajosa la toma de decisión en grupo frente a la decisión individual.</li><li>‣ Conocer qué herramientas existen y cómo utilizarlas en el proceso de toma de decisión.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>‣ <b>TÉCNICAS DE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Cuáles son las circunstancias que rodean a la toma de decisión en grupo.</li><li>○ Qué condiciones del grupo favorecen el pensamiento grupal. Ventajas e inconvenientes.</li><li>○ Qué papel juega el líder en la toma de decisión en grupo.</li><li>○ Herramientas útiles en el proceso de toma de decisión para:<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Generar ideas y estimular la participación.</li><li>▪ Analizar procesos.</li><li>▪ Identificar las causas.</li><li>▪ Planificar.</li><li>▪ Evaluar.</li><li>▪ Recoger datos.</li><li>▪ Alcanzar consenso.</li><li>▪ Involucrar al grupo en el compromiso.</li></ul></li><li>○ Técnicas de análisis de problemas.</li><li>○ Ya hemos tomado la decisión; ¿qué hacer para ponerla en práctica?</li></ul></li></ul>



## Creatividad e Innovación PARA EL CRECIMIENTO

CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Adquirir técnicas y recursos que potencien la creatividad frente al cambio.</li> <li>▶ Desarrollar estrategias que te ayuden a innovar en la organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ¿Un mundo de seguridad o un mundo de oportunidad?</li> <li>○ Paradigmas, valores y emociones que esclavizan en la organización.</li> <li>○ Cuándo y cómo hacer uso de la creatividad.</li> <li>○ Por qué los grupos son la célula básica de la creatividad en la organización.</li> <li>○ Cómo fomentar una organización innovadora.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Qué elementos favorecen un clima creativo.</li> <li>▪ En qué consiste un proceso innovador.</li> <li>▪ Qué principios han de respetarse para la generación de ideas.</li> <li>▪ Técnicas creativas, sencillas y prácticas.</li> <li>▪ Cómo el líder puede ver posible lo imposible para los demás.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>▶ <b>EMOCIONES, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El papel determinante de las emociones en los procesos creativos.</li> <li>○ Aprender a conocer y soltar lo que nos bloquea a la hora de innovar.</li> <li>○ Darnos permiso para abandonar paradigmas.</li> <li>○ Jugar y divertirnos para crear.</li> <li>○ Las emociones que nos impulsan a la creatividad y las que nos bloquean.</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>DIRIGIDO A:</b></p> <p>Directivos, Mandos y Profesionales que desean potenciar su capacidad creativa para afrontar con éxito los cambios a los que se enfrentan</p> <p><b>DURACIÓN:</b></p> <p>1 sesión de 8 horas</p> <p><b>METODOLOGÍA:</b></p> <p>Inmersión</p>



Programa  
Incrementando tu Habilidad como  
**FORMADOR-FACILITADOR  
IMPROVING**

<p><b>CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS</b></p>	<p><b>PROGRAMA</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identificar qué métodos y estrategias formativas y de desarrollo se adaptan mejor a las características de los participantes.</li> <li>▶ Ser capaz de dar <i>feedback</i> de manera constructiva.</li> <li>▶ Desarrollar habilidades que te permitan manejar la resistencia que pueda surgir en el proceso formativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>1ª Jornada. EL PROCESO FORMATIVO EN LA EMPRESA.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tu realidad como punto de partida.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las necesidades de mi organización.</li> <li>▪ La situación de partida y la situación de llegada.</li> </ul> </li> <li>○ El Proceso Formativo en la Empresa.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Diseño de Planes de Formación.</li> <li>▪ Los Programas Formativos: objetivo General y Objetivos de Desarrollo.</li> <li>▪ ¿Cómo aprenden los adultos?</li> </ul> </li> <li>○ El Sujeto de nuestra formación: el Profesional Participante.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cómo selecciona, procesa y emplea la información.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ <b>2ª Jornada. EL FORMADOR COMO FACILITADOR DEL PROCESO DE APRENDIZAJE.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La Formación como proceso de Comunicación.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Componentes efectivos de la comunicación verbal.</li> <li>▪ La comunicación no verbal: la mirada, el silencio, los gestos.</li> <li>▪ El Valor de las Preguntas.</li> <li>▪ Barreras de la comunicación.</li> <li>▪ El Modelo de <i>Feedback</i>.</li> </ul> </li> <li>○ El Formador como Facilitador del proceso de aprendizaje y la mejora de habilidades.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formar, facilitar, enseñar, hacer <i>coaching</i>,... ¿En qué se diferencian?</li> <li>▪ Cualidades del Formador.</li> <li>▪ Herramientas para el aprendizaje.</li> <li>▪ Estrategias y Métodos.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>➤ <b>3ª Jornada. EL PROCESO FORMATIVO EN LA EMPRESA.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La Resistencia ante la formación. Causas, efectos y manejo eficaz.</li> <li>○ La Evaluación de la Formación.</li> <li>○ El Plan de Acción de Mejora: definición y seguimiento.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>3 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para afianzar habilidades según tu disponibilidad.</b></li> </ul>	<p><b>DIRIGIDO A:</b></p> <p>Profesionales involucrados en procesos de formación, desarrollo y capacitación de otros profesionales, tanto dentro como fuera de la organización</p> <p><b>DURACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 sesiones de 8 horas</li> <li>• 3 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional)</li> </ul> <p><b>METODOLOGÍA:</b></p> <p><i>Improving PID®</i></p>