

Seminario Desarrollo Directivo

Este ciclo tiene como objeto la formación en **Habilidades Directivas** para convertir a responsables de equipo o departamento en líderes de su equipo, especialmente en un ámbito comercial donde los resultados están en continua evaluación.

Dirigir personas, motivarlas, enseñarles a que dejen de transportar problemas de un nivel a otro, a que sean capaces de solucionarlos por si mismos, o que, al menos, propongan alternativas para resolverlos, son algunos de los temas que se tratarán para darles a conocer los principios básicos del liderazgo.

Aprender a delegar, a escuchar para comprender, no para responder; a despachar con la persona, no a la persona; a dejar de ser la papelera del equipo; a controlar las acciones y objetivos previamente definidos, a implicar al equipo en las decisiones, son algunas de las habilidades esenciales que deben manejar los responsables de un equipo de personas.

Este ciclo contribuye a que los asistentes adquieran una visión más amplia de su trabajo, a que sean conscientes de que su responsabilidad sobre los resultados de un departamento es mayor de lo que pensaban, y a que adquieran habilidades de dirección de personas que les ayudarán de una forma determinante a mejorar su capacidad de liderazgo. Una función que se ejerce sobre su equipo de trabajo y se traduce en mejorar los resultados de las empresas que les han entregado la responsabilidad de la dirección de un equipo de personas.

Dirigido a:

Jefes de Equipo, Jefes de Ventas, Directores Comerciales y en general a directivos con un equipo de personas que liderar.

Contenidos

Sesión 1: 4 horas. Mañana.

- 1.1 Director: tu concepto personal.
- 1.2 Automotivación para dirigir.
- 1.3 Dirigiendo a personas.

Sesión 2: 4 horas. Tarde.

- 2.1 Líder. Principios básicos de un líder.
- 2.2 Escuchar para influir.
- 2.3 Construyendo el futuro: definiendo objetivos.

Sesión 3: 4 horas. Mañana.

- 3.1 Gestión del tiempo.
- 3.2 Convocatoria de reuniones.
- 3.3 Amonestar para motivar.



IGNACIO MOURE & ASOCIADOS
selección y entrenamiento de profesionales de ventas

Boletín de inscripción

Seminario	Fecha:
Contacto:	
Cargo:	
Empresa:	
Actividad Empresa:	
CIF:	
Dirección	
Localidad:	C.P.
Tel.	Fax:
E-mail:	
Nombre asistentes:	

Por favor, envíe este boletín de inscripción al
Fax: 986 449 787

o por correo electrónico a:
info@ignaciomoure.com
Plazas limitadas: Máximo 15 asistentes.

Ignacio Moure & Asociados como responsable del tratamiento automatizado de los datos que se solicitan en esta inscripción, podrá utilizar los datos recogidos en sus ficheros, para la oferta de productos y servicios. Respecto a ello, sus respuestas son completamente voluntarias, sin que la obtención de los datos ni la negativa a suministrarlos tenga trascendencia alguna. Los derechos de los accesos, rectificación, cancelación y oposición podrá el alumno ejecutarlo por escrito y debidamente identificado, dirigido a nuestras oficinas. Manifiesta quedar informado de tales datos. Caso de no estar de acuerdo con el uso de los datos para los fines mencionados en esta cláusula, se manifestará así por escrito a nuestras oficinas.