

NEGOCIACIÓN

Desarrollo de Equipos de Trabajo



| | | |
|---|---|--|
| Disciplina: Estrategias de Negocio | Especialidad: Negociación | Competencia: Trabajo en equipo |
| Tipo de actividad: Curso | Duración : 40 horas | Nivel: Medio-avanzado |
| Acto: Desarrollo de Equipos de Trabajo | | |
| Objetivo: Se capacitará a los participantes en la formación de equipo de alto desempeño. Se les darán los detalles y conceptos sobre la formación de equipos de trabajo, qué factores hacen que sea un equipo exitoso y las actividades que fomentan la buenas actitudes, desarrollan habilidades y estimulan la interacción para lograr que los equipos alcancen y superen las metas y retos asignados. | | |
| A quien va dirigido: Líderes, coordinadores, gerentes de proyectos y profesionistas afines, con interés en ampliar sus conocimientos y competencias en el área de desarrollo de equipos de trabajo. | | |
| Módulo Uno: Comenzando Introducción Revisión previa a la asignación Objetivos del taller El estacionamiento Plan de acción Módulo dos: ¿Cuáles son los beneficios de la formación de equipos? Mejor comunicación y resolución de conflictos. efectividad• Motivación• Camaradería• Estudio de caso• Módulo dos: preguntas de revisión Módulo tres: tipos de trabajo en equipo• Ejercicios• Actividades• educación• Reuniones sociales• Estudio de caso• Módulo tres: preguntas de revisión Módulo Cuatro: Creando Química de Equipo• Ejercicios para presentaciones• Ejercicios para construir la camaradería• Ejercicios para resolver problemas• Ejercicios para estimular la interacción• Estudio de caso• Módulo cuatro: preguntas de revisión | Módulo Cinco: Mejorando la Fuerza del Equipo• Ejercicio para generar confianza• Ejercicios para motivar• Ejercicios para construir comunicación• Ejercicios para la resolución de conflictos• Estudio de caso• Módulo cinco: preguntas de revisión Módulo seis: actividades de compromiso y colaboración• Actividades para construir la camaradería | |