



INTEGRACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO DE ALTO DESEMPEÑO

(IEAM BU/LD/NGI)



OBJETIVOS TERMINALES

Excelencia en Capacitación

AL TÉRMINO DE ESTE PROGRAMA, LOS PARTICIPANTES:

1. CONSCIENTIZARARÁN LA IMPORTANCIA DEL TRABAJO EN EQUIPO, PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS CON PRODUCTIVIDAD Y DENTRO DE UNA ADECUADA ATMOSFERA
2. ANALIZARÁN LAS TÉCNICAS Y MÉTODOS MAS RECURRENTES PARA FORMACIÓN DE EQUIPOS PRODUCTIVOS DE ALTO IMPACTO, QUE TIENEN APLICACIÓN INMEDIATA EN SU ORGANIZACIÓN.
3. INTEGRARÁN UN VERDADERO EQUIPO DE TRABAJO FUNDADO EN VALORES Y ACTITUDES ASERTIVAS EN EL TRABAJO, PARA MEJORAR EL CLIMA LABORAL.

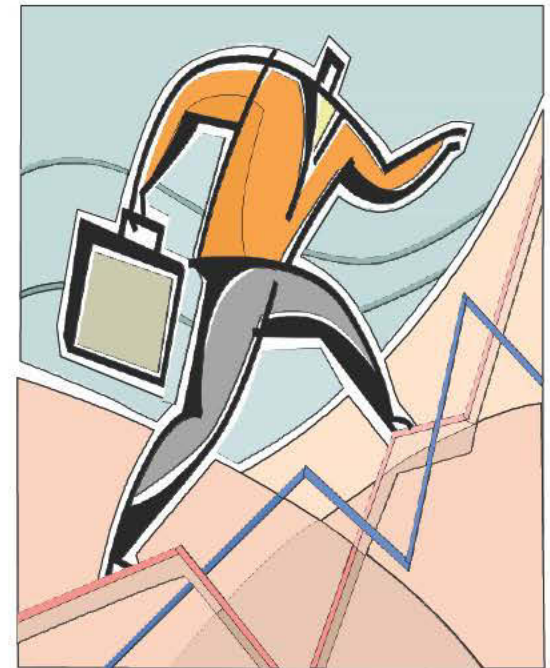


BENEFICIOS CONCRETOS DE ESTE PROCESO DE APRENDIZAJE



Excelencia en Capacitación

1. Conocerán las principales características inherentes a un equipo de trabajo, su propósito de integración y los resultados deseados de su actuación
2. Reconocerán la importancia de las actitudes positivas para tener éxito personal y laboral
3. Experimentarán y compartirán el trabajo con otros en un contexto con alto sentido de cooperación
4. Experimentarán la fuerza que se desarrolla cuando el equipo está comprometido y unido por una visión y un compromiso que comparten
5. Identificarán y pondrán en práctica los valores que fomentan el trabajo en equipo.





Excelencia en Capacitación

CONTENIDO TEMÁTICO

- 1. EL CAMBIO: ELEMENTO BÁSICO PARA EL DESARROLLO**
Qué es el cambio. Qué pasa a las empresas e individuos que no cambian. El cambio como sinónimo de evolución y crecimiento. Por qué la gente se resiste al cambio. Los paradigmas
- 2. EL INDIVIDUO: INGREDIENTE FUNDAMENTAL DE UN EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO**
Ideas básicas de un triunfador. Los hábitos de la gente de éxito. Un equipo de trabajo de calidad se forma con gente de calidad
- 3. EL TRABAJO EN EQUIPO Y LA PRODUCTIVIDAD**
Naturaleza e importancia del Trabajo en Equipo. Definición de Equipo de Trabajo. Elementos de un Equipo de Trabajo. Responsabilidades de los miembros de un Equipo de Trabajo. Evolución de un Equipo de Trabajo. Recomendaciones para la formación de un Equipo de Trabajo. Reglas para el buen funcionamiento de un Equipo de Trabajo.
- 4. EL PROCESO DE MEJORA CONTÍNUA DE LA CALIDAD**
Sensibilización hacia la Calidad. Qué es la Calidad. Conceptos de Mejora continua de la calidad. Calidad en los procesos, métodos o sistemas de trabajo.



CONTENIDO TEMÁTICO

Excelencia en Capacitación

1. **LAS RELACIONES HUMANAS Y EL TRABAJO EN EQUIPO**
Naturaleza e importancia del Trabajo en Equipo. Por qué y cómo afectan las Relaciones Humanas a la productividad. Tipos de Relaciones Humanas. Factores para crear y mantener Relaciones Humanas Positivas. (Colaboración, actitud positiva, sinceridad, responsabilidad, deseo de superación, amabilidad, flexibilidad, etc.)
2. **COMUNICACIÓN INTERPERSONAL Y ORGANIZACIONAL** Definición de Comunicación. Elementos del proceso de la Comunicación. El Proceso de la Comunicación efectiva. Distorsiones o barreras de la Comunicación. Recomendaciones para mejorar la Comunicación. Direcciones, tipos y formas de la Comunicación.
3. **EL MANEJO DE CONFLICTOS**
Naturaleza e importancia del conflicto humano. Origen del conflicto. Tipos de conflictos. Estrategias para el manejo de conflictos.
4. **COMPROMISOS, CONCLUSIONES Y CLAUSURA**



METODOLOGÍA

Excelencia en Capacitación

1. PROYECCIÓN Y ANÁLISIS DE PELÍCULAS
2. LECTURAS COMENTADAS
3. CORRILLOS
4. DRAMATIZACIONES
5. DINÁMICAS GRUPALES
6. TÉCNICA EXPOSITIVA INTERROGATIVA
7. EJERCICIOS VIVENCIALES

NOTA: EL CURSO SE IMPARTIRÁ BÁSICAMENTE MEDIANTE DINÁMICAS Y EJERCICIOS VIVENCIALES (OUTDOOR) Y ANÁLISIS Y REFLEXIÓN DE LOS MISMOS.

NEGOCIACIONES EFECTIVAS





OBJETIVOS INSTRUCCIONALES

AL FINALIZAR EL CURSO LOS PARTICIPANTES:

1. COMPRENDERÁN LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO ACTUAL Y PORQUE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA ES UNA CARACTERÍSTICA DE LAS ORGANIZACIONES MODERNAS CON ÉXITO
2. ANALIZARÁN LAS TÉCNICAS Y MÉTODOS MÁS RECURRENTES PARA LLEVAR A CABO NEGOCIACIONES EXITOSAS
3. IDENTIFICARÁN LAS CONDUCTAS QUE SE DEBEN DESARROLLAR PARA REALIZAR UNA BUENA NEGOCIACIÓN
4. SEÑALARÁN LA IMPORTANCIA DE REALIZAR NEGOCIACIONES EFECTIVAS, COMO UNA HERRAMIENTA PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES





CONTENIDO TEMÁTICO

Excelencia en Capacitación

1. **FORMACIÓN DE LA COMUNIDAD DE APRENDIZAJE**
Introducción al curso. Objetivos instruccionales. Contenido temático. Metodología del curso. Integración grupal.
2. **BASES DE UNA EMPRESA DE EXCELENCIA**
Anatomía del concepto empresa. Grupos humanos que le dan vida a una empresa. Que es un cliente. Tipos de cliente. La empresa y la negociación.
3. **NATURALEZA E IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN**
Anatomía del concepto negociación. Cuando negociar. Objetivos de la negociación.
4. **PASOS DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA**
Preparación. Planeación. Negociación. Mantenimiento.
5. **NEGOCIACIÓN POR POSICIONES**
Qué juego le gustaría jugar. El enfoque suave (Cooperativo.). El enfoque duro (Antagónico.). El enfoque combinado (Mixto)



CONTENIDO TEMÁTICO

Excelencia en Capacitación

6. **NEGOCIACIÓN POR PRINCIPIOS**
Principios básicos en la negociación: Las personas. Los intereses. Las opciones. El criterio.
7. **NEGOCIACIÓN DE REQUISITOS CLIENTE-PROVEDOR**
El plan de coordinación de acciones. Etapas de una negociación cliente-proveedor.
8. **CONDUCTAS PERSONALES EN UNA NEGOCIACIÓN**
Perder-ganar. Perder- perder. Ganar -perder. Ganar-ganar.
9. **EL CONFLICTO HUMANO Y SU MANEJO**
Naturaleza e importancia del conflicto. Origen del conflicto. Tipos de conflictos. Estrategias para el manejo de conflictos.
10. **COMPROMISOS, CONCLUSIONES Y CLAUSURA**



METODOLOGÍA

Excelencia en Capacitación

1. TÉCNICA EXPOSITIVA INTERROGATIVA
2. PROYECCIÓN ANÁLISIS DE PÉLICULAS
3. LECTURAS COMENTADAS
4. CORRILLOS
5. DRAMATIZACIONES
6. DINÁMICAS GRUPALES
7. EJERCICIOS VIVENCIALES

ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES



PRESENTACIÓN

- § El análisis de problemas se basa en la obtención de información sobre un problema con el fin de identificarlo, estudiar las causas que lo están generando y organizar esta información con el objeto de obtener una solución para el problema analizado.
- § Para resolver problemas, actuamos y tomamos decisiones. En la medida en que la decisión es la elección entre varias alternativas para resolver un problema o mejorar una situación, podemos decir que es intencionada, ya que se realiza para conseguir unos objetivos determinados, y racional porque se supone que se buscan las mejores alternativas para solucionar un problema.
- § Por ser un proceso intencionado y racional, debe ser analizado y planificado siguiendo unas determinadas pautas de actuación. Ante un problema, y de cara a su resolución, lo primero que nos debemos plantear es la tipología del problema con el que nos enfrentamos.
- § Una vez, que conocemos y asumimos el problema, recogeremos información sobre él, analizaremos las causas que le han producido o le están produciendo y veremos las consecuencias que han surgido por su existencia.
- § Como punto final, de esta primera fase de análisis del problema, buscaremos diferentes soluciones que nos facilitarán una posterior toma de decisiones.



OBJETIVO GENERAL

Excelencia en Capacitación



PROPORCIONAR A LOS PARTICIPANTES UNA METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y UN PROCESO RACIONAL PARA LA TOMA DE DECISIONES EFECTIVAS, QUE HAGA POSIBLE EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Excelencia en Capacitación

AL TERMINO DEL CURSO LOS PARTICIPANTES

1. IDENTIFIQUEN EL CONCEPTO Y LA NATURALEZA DE LOS PROBLEMAS, LOS DIFERENTES SÍNDROMES QUE SE PRESENTAN EN SU ENFRENTAMIENTO Y LA ETAPA DE CONFUSIÓN PREVIA A SU CONFRONTACIÓN. ASIMISMO CONOZCAN TÉCNICAS PRÁCTICAS PARA EVITAR LA TENSIÓN ANTE LOS PROBLEMAS
2. ANALICEN LOS MÉTODOS ANÁRQUICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES, QUE CONOZCAN LOS DIFERENTES TIPOS DE DECISIONES, ASI COMO LAS BASES DEL ENFOQUE LÓGICO O RACIONAL DE LA TOMA DE DECISIONES
3. CONCIENTICEN LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DE PROBLEMAS EN POTENCIA PARA EVITAR QUE LOS PROBLEMAS OCURRAN



CONTENIDO TEMÁTICO

Excelencia en Capacitación

1. **FORMACIÓN DE LA COMUNIDAD DE APRENDIZAJE**
Introducción al curso. Objetivos instruccionales. Contenido temático.
Metodología del curso. Integración grupal.
2. **LA ADMINISTRACIÓN Y EL ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y LA TOMA DE DECISIONES**
Anatomía del concepto administración. Las responsabilidades administrativas.
El análisis de problemas y la toma de decisiones como herramienta administrativa.
3. **INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y A LA TOMA DE DECISIONES**
Naturaleza e importancia del análisis de problemas y la toma de decisiones.
Definición de análisis de problemas y la toma de decisiones.
4. **ANÁLISIS DE PROBLEMAS**
Anatomía y naturaleza de problema. Tipos de problema. Etapa de confusión ante los problemas. Actitudes negativas (síndromes.) ante los problemas.
Requisitos deseables de las personas que resuelven problemas. Análisis y diagnóstico del problema. Bases de enfoque lógico o racional para el análisis de problema. Como evitar la tensión ante los problemas.



CONTENIDO TEMÁTICO

Excelencia en Capacitación

5. TOMA DE DECISIONES

Anatomía y naturaleza de la toma de decisiones. Tipos de decisiones. Métodos anárquicos para la toma de decisiones. Bases del enfoque lógico o racional para la toma de decisiones. Circuitos para la toma de decisiones.

6. ANÁLISIS DE PROBLEMAS EN POTENCIA

Anatomía y naturaleza del análisis de problemas en potencia. Bases del enfoque lógico o racional para el análisis de problemas en potencia. Identificación de las áreas críticas de una actividad. identificación de los problemas potenciales específicos. Identificación de las causas de los problemas y las acciones que evitaran que ocurran. Identificación de las acciones contingentes.

7. COMPROMISOS, CONCLUSIONES Y CLAUSURA

METODOLOGÍA



Excelencia en Capacitación

- ü TÉCNICA EXPOSITIVA INTERROGATIVA
- ü PROYECCIÓN Y ANÁLISIS DE PELÍCULAS
- ü LECTURAS COMENTADAS
- ü CORRILLOS
- ü DRAMATIZACIONES
- ü ESTUDIO DE CASOS
- ü DINÁMICAS GRUPALES
- ü EJERCICIOS VIVENCIALES