



Habilidades Para La Alta Dirección

Sku: 4791EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Conocer que es la negociación avanzada: fases y tipos. Analizar como llevar a cabo la resolución de conflictos y la función de delegar.

CONTENIDOS

1. Gestión del tiempo para directivos.

2. Negociación avanzada.

Fases de la negociación.

Tipos de negociaciones.

Tipo de tácticas.

3. La gestión y resolución del conflicto.

Delimitación de los conflictos.

Diferentes herramientas en la resolución de conflictos.

4. Gestión eficaz de reuniones.

5. Delegar.

¿Cómo delegar?.

Pasos para delegar efectivamente.

6. Trabajo en equipo.

7. Mejora de habilidades. Empowerment.

El proceso.

Empowerment en la empresa.