

MI COMPAÑERO ES UN LÍDER

**DIRECCIÓN Y
MOTIVACIÓN
DE EQUIPOS**

**con ÁNGEL
LÓPEZ
NARANJO**



POTENCIA Y DESARROLLA TUS SOFT SKILLS

**7, 14, 21, 28 DE JUNIO Y 5 DE JULIO
HOTEL NELVA (MURCIA)
HORARIO DE 09,30H A 18,30H**

POTENCIA Y DESARROLLA TUS SOFT SKILLS

En el nuevo escenario las **habilidades de comportamiento** se han convertido en uno de los **activos máspreciados** para las empresas. Las compañías que han trabajado sus soft skills antes de esta crisis han sabido liderar el cambio, gestionar la incertidumbre y mantener a su equipo comprometido y unido.

El **mercado y la situación exigen perfiles técnicos con altas capacidades sociales**.

En nuestro Curso de Dirección y Motivación de Equipos **conocerás, desarrollarás y potenciarás las soft skills más demandadas**.

PORQUE GESTIONAR PERSONAS ES FÁCIL, SI SABES CÓMO...

**DIRIGIR ORGANIZAR MOTIVAR
GESTIONAR TALENTO PLANIFICAR
COMUNICAR ASESORAR
LIDERAR**

INCLUYE TEST TARGET DISC

La herramienta que **analiza, evalúa y resalta las competencias** directivas de cada miembro del **equipo**, ofreciendo una radiografía de su personalidad.

Un **manual de instrucciones** clave en todas las empresas, una guía para gestionar de forma eficaz y optimizar la relación entre el capital humano.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A directivos, ejecutivos, gerentes, responsables o jefes de departamento, coordinadores, supervisores, emprendedores y, en general, a personas que tienen personas a su cargo o que tienen que gestionar un equipo de personas.

método práctico

basado en la cultura de pensamiento de Harvard

5
jornadas
de 32 a 40h

34
ediciones
desde 2010

+3000
asistentes de
toda España

+500
empresas lo han
hecho a su medida

¿QUIÉN LO IMPARTE? ÁNGEL LÓPEZ NARANJO

Licenciado en Marketing (ITM) y Diplomado en Empresariales, es gerente de target business school, especialistas en desarrollar habilidades directivas y comerciales, y director del **target MBA Executive**, acreditado por la **UCAM**.

Imparte **conferencias**, talleres y seminarios por toda **España** y para todo tipo de sectores y organizadores: Orange, Heineken, Renault, Volvo, Leroy Merlin, ONCE, Garrigues, Grupo Vocento, ElPozo, Canal 7, Himoinsa, etc.

Está especializado en habilidades directivas: dirección de equipos, comunicación, liderazgo y motivación, hasta completar **más de 10.000 horas de formación directiva** que ha desarrollado en los últimos 20 años.



PROGRAMA

1

TRABAJO EN EQUIPO 1+1 = 3

¿Qué es un equipo?

La preparación: clave para el éxito.

Reglas del juego y recursos disponibles: conoce el entorno, a la empresa y a tus colaboradores.

Motivaciones: necesidades del trabajo en grupo.

2

LIDERAZGO

Las características del líder facilitador.

Objetivos a establecer en un equipo.

Estilos de mando eficaces.

Felicitar/Mandar/Amonestar/Despedir.

La delegación efectiva y ordenada.

3

MOTIVACIÓN... DE CINE

Liderar y motivar gestionando la ilusión.

Las leyes mentales que ayudan a impulsar el cambio y la mejora del equilibrio.

Todo lo que un directivo debe saber sobre sí mismo para ser un buen líder de equipo.

Motivación vs. Automotivación.

El compromiso y la practicidad.

Tipos y frases de la motivación.

4

AUTOLIDERAZGO

1. La actitud es clave

El punto de partida: Visión Interior Positiva (VIP).

El ecualizador personal: asertividad, empatía y amabilidad.

Tu círculo de influencia y de preocupación.

La cultura del agradecimiento: Felicitar vs. Castigar.

2. Inteligencia Emocional

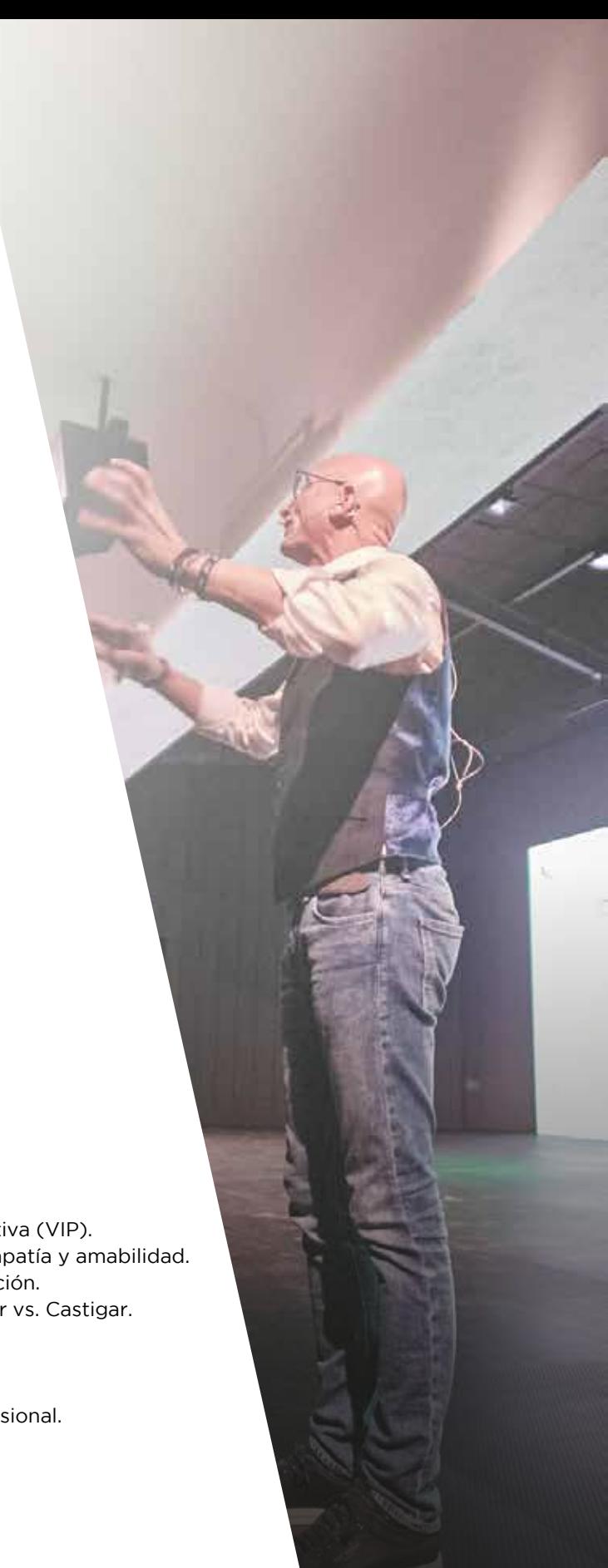
Gestión de las emociones.

Desarrollo personal/desarrollo profesional.

Identidad, conducta y autoestima.

Cómo generar una actitud efectiva.

Motivación vs. Automotivación.



PROGRAMA



5

LA COMUNICACIÓN

1. De la empresa

Ley básica de la comunicación empresarial.
Barreras y métodos con técnicas para potenciarla.
Tipos de comunicación: vertical y horizontal,
ascendente y descendente.
La importancia de la relación interdepartamental.

2. Del directivo

La comunicación con mi equipo.
¿Qué propones? El poder de la pregunta.
La escucha de manera activa y continua.
Fomenta el feedback con tus colaboradores.

6

LA TRAMPA DE LA ACTIVIDAD

LA TRAMPA DE LA ACTIVIDAD

Análisis de la organización de nuestro tiempo.
Cómo y qué nos hace perder el tiempo.
Matriz de lo urgente y lo importante.
Mi método para planificar.

7

CLAVES PARA SER BUEN COORDINADOR DE REUNIONES

La preparación y la efectividad.
Fases y esquema de una reunión.
Los objetivos de las reuniones.
Tipología de participantes.
Medios de apoyo.

8

INTERVENCIONES EN PÚBLICO

Estilos de intervención.
Miedos y bloqueos.
Lenguaje corporal.
Situaciones difíciles.
El inicio, el desarrollo y el cierre: claves para tener éxito en nuestra intervención.

968 216 067
692 141 595
info@target.edu.es
www.target.edu.es



JORNADA I DE DME. PUNTOS 1 Y 2.
JORNADA II DE DME. PUNTOS 3 Y 4.
JORNADA III DE DME. PUNTOS 5 Y 6.
JORNADA IV DE DME. PUNTOS 7 Y 8.

**TEST
TARGET DISC
INCLUIDO**

Lugar: Hotel Nelva

Profesor: Ángel López Naranjo

Precio: 1.540€ + IVA

Antiguos alumnos target: 1.185€ + IVA

Dos o más personas de la misma empresa: 1.185€ c/u + IVA

Desayuno, almuerzo, coffee break y parking incluidos
Plazas limitadas

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

Acción formativa

/Datos personales

Apellidos _____ Nombre _____
DNI _____ Fecha de nacimiento _____ Tel. _____
Domicilio _____
Población _____ C.P. _____ Provincia _____
@ _____

/Datos profesionales

Empresa _____ CIF _____
Cargo y/o departamento _____
Sector de actividad _____
Domicilio _____ C.P. _____
Población _____ Provincia _____
Tel. _____ / _____ @ _____

/Autorización de pago

Banco _____ Sucursal _____ Ciudad _____

Número de cuenta

IBAN _____ ENTIDAD _____ OFICINA _____ DC _____ CUENTA _____

Tarifa _____ Forma de pago _____

En _____ a, _____ de _____ de 20_____. Firmado:

Marca con una "x" si autorizas el uso de imágenes

Te informamos que los datos de carácter personal incluidos en el presente formulario serán utilizados con la finalidad de ofrecerte nuevas acciones formativas y enviarte comunicaciones informativas sobre nuestro sector. Asimismo te informamos de que durante el desarrollo de la formación podrán realizarse fotografías y/o vídeos que se utilizarán para promoción de la empresa en distintas comunicaciones como la página web y redes sociales. Si lo autorizas marca con una "X" la casilla correspondiente. En cualquier momento podrás ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación, portabilidad, limitación y oposición dirigiéndote al responsable: target business school, SL, Ctra. Alicante, 144 ESC. 4 2º11 (El Campillo), Murcia.

target®
business school

Remitir a: target business school ·
info@target.edu.es · T 968 216 067

Síguenos en