

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 más preciados** 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, Himoina, 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.



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.



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

Síguenos en