



ENTRENAMIENTO ESPECÍFICO PARA MANDOS INTERMEDIOS Y GERENTES

OBJETIVOS

- Perfeccionar las competencias necesarias para liderar personas y conseguir objetivos.

DIRIGIDO A

- Gerentes.
- Mandos intermedios: directores, jefes...

CONTENIDOS Y MODELOS EMPLEADOS

- **MOTIVADORES (TTI SUCCESS INSIGHT):** ¿qué es lo que mueve a tu colaborador? ¿por qué hace lo que hace?
- **COMPORTAMIENTOS (TARGET DISC):** ¿cómo comunicar con cada uno de tus colaboradores y no tener la sensación de que no te entienden? ¿qué competencias de tus colaboradores son críticas para su puesto? ¿en qué medida las tienen desarrolladas?
- **LIDERAZGO (LIDERAZGO SITUACIONAL):** ¿cuál es mi estilo natural de liderazgo? ¿qué estilo de liderazgo aplicar a cada uno de mis colaboradores según su nivel de habilidad y su nivel de motivación?
- **ROLES (ROLES DE BELBIN):** los nueve roles que deben estar presentes en todo equipo ¿cuáles están presentes? ¿echo de menos alguno?

ESTAS ÁREAS IMPLICAN IMPLÍCITAMENTE TRABAJAR TAMBIÉN

- **COMPETENCIAS:**
¿Qué competencias son críticas para mi desempeño?
- **GESTIÓN POR OBJETIVOS:**
Alinear los objetivos personales propios y de cada colaborador con los generales de la empresa. Y evitar la llamada "Teoría de Silos:" incapacidad para trabajar eficientemente entre las áreas o unidades de negocio que las integran.
- **PRODUCTIVIDAD (MÉTODO HARADA):**
Más que de "gestión del tiempo" hablamos de "saber priorizar".

COACH

Licenciada en Derecho, mediadora de seguros, coach ejecutiva acreditada por AECOP, coach de negocios certificada por AICEN, coach ejecutiva certificada por MARSHALL GOLDSMITH STAKEHOLDER CENTERED COACHING, analista certificada en comportamientos DISC y motivadores (dimensiones del talento) por TTI SUCCESS INSIGHTS ESPAÑA, coach acreditada en Roles de Belbin por BELBIN SPAIN. Más de 15 años de experiencia como vendedora, 8 años como entrenadora de vendedores y 5 como entrenadora ejecutiva. Más de 500 vendedores entrenados. Metodología propia de entrenamiento de vendedores, registrada en el Registro de la Propiedad Intelectual. Directora de INERZZIA, una marca de ENTRENADORES COMERCIALES.

AMPARO BARRA DE MIGUEL



METODOLOGÍA

- Tres sesiones presenciales o pastillas de e-learning con quince días entre ellas combinadas con prácticas reales en el puesto de trabajo: "on the job training".
- Dinamización y apoyo del entrenador en las prácticas entre sesiones.
- Un mes de seguimiento a contar desde la finalización de las sesiones presenciales.

CALENDARIO

Sesión presencial 1: 22 de Febrero

Sesión presencial 2: 8 de Marzo

Sesión presencial 3: 22 de Marzo

DURACIÓN/ CALENDARIO 20 Horas. Días 22 de Febrero, 8 y 22 de Marzo 2019

LUGAR: Asivalco C/ Gijon 3, Poligono industrial Fuente del Jarro

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES info@barracoach.com / Telefono 652309327