MODULO GENERA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

INSTITUTO DE LIDERAZGO EDICSEM

¿POR QUÉ ELEGIR EL INSTITUTO DE LIDERAZGO EDICSEM?

¿POR QUE DESARROLLAR TUS HABILIDADES BLANDAS?

Zety, realizó una encuesta que determinó las 10 softs skills mas demandadas por las compañias, siendo 61% mas importantes las habilidades blandas comparado al 39% de las habilidades duras.

CERTIFICADO POR EL INSTITUTO DE LIDERAZGO EDICSEM

JAMMING

CON EL APOYO DE JAMMING ESPECIALISTAS EN CHOACHING TRAINIG Y PNL

PROGRAMA EDUCATIVO NACIONAL

CON EL APOYO DEL PROGRAMA EDUCATIVO NACIONAL

50% DE LAS VECES LAS EMPRESAS LIDERES BUSCAN QUE SU PERSONAL CUENTE CON HABILIDADES BLANDAS COMO LIDERAZGO.

¿QUE LOGRARAS DESARROLLAR?

Liderazgo

El lider es el encargado de mejorar la motivación del equipo, logrando un ambiente idoneo para la satisfacción de los colaborqadores y la productividad de la empresa

Habilidades Blandas

Desarrollaras capacidades que te permiten ser un prefesional competente y efectivo gestionando tus propias capacidades.

ACTUALMENTE LAS HABLIDADES BLANDAS DEMANDADAS POR LAS EMPRESAS SON:

- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Manejo del tiempo
- Resolución de problemas
- Creatividad
- Liderazgo
- Organización
- Inteligencia emocional
- Toma de decisiones
- Manejo del estrés

INSTITUTO DE LIDERAZGO EDICSEM

MALLA CURRICULAR MODULO GENERA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

SESIÓN 1
LO TRASCENDENTAL
- Rompiendo mitos
- ¿Por qué no trabajamos en equipo?
- Solo puedes ir más rápido, sin embargo, en equipo llegarás más lejos.

SESIÓN 2
¿LA IMPORTANCIA DE UNA VISIÓN COMPARTIDA
- ¿Cómo logró plasmar una visión compartida?
- Donde una meta compartida no se comunica no hay equipo.
- Un líder sin visión puede extraviar a su equipo, ¿cómo prevenirlo?

SESIÓN 3
LA ESPECIALIZACIÓN
- ¿Qué sucede cuando las personas están en el lugar equivocado?
- Pon a las personas en el lugar Correcto
- Cada uno en su lugar

SESIÓN 4
EL MONTE EVEREST
- ¿Cuál es tu mayor desafío?
- ¿Concentrarse más en el equipo o en la meta?
- ¿Cómo hacer crecer un equipo?

SESIÓN 5
LA CADENA
- Su equipo es para todo tipo de integrante?
- Cuál es el impacto de un eslabón débil?
- Cómo fortalecer la cadena?

SESIÓN 6
¿QUÉ O QUIÉN ES UN CATALIZADOR?
- ¿Cuáles son las tres clases de jugadores?
- El catalizador tiene características?

SESIÓN 7
¿ES NECESARIO UNA BRÚJULA PARA UN EQUIPO?
- ¿Cómo se revisa una brújula?
- ¿Cuáles son los tipos de brújulas?

SESIÓN 8
¿QUE SIMBOLIZA UNA MANZANA PODRIDA PARA UN EQUIPO?
- ¿El talento es suficiente?
- Más importante la aptitud o la actitud?
- Cómo fortalecer siempre a su mejor aliado.

SESIÓN 9
LA CONFIABILIDAD COMO TERRENO FIRME
- La fórmula de la confiabilidad
- Como evitar desconfianzas
- Que hacer para que sembrar la confiabilidad

SESIÓN 10
El precio a pagar para lograr un equipo de alto rendimiento.
- Razón de ser del precio a pagar.
- ¿Cuál es el precio del equipo de trabajo?

SESIÓN 11
LO QUE SE PUEDE MEDIR SE PUEDE MEJORAR.
- ¿Cómo lograr el enfoque de tu equipo hacia las metas?
- Ventajas y desventajas de una meta común.

SESIÓN 12
LA BANCA DE APOYO
- Cómo definir la banca de apoyo
- ¿Qué es lo indispensable para respaldar al equipo de mañana?
- El costo de no sembrar hoy una buena banca de apoyo

INSTITUTO DE LIDERAZGO EDICSEM

MALLA CURRICULAR MODULO GENERA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

SESIÓN 13

LA IDENTIDAD LO ES TODO

- El valor de los valores
- Los valores multiplican valor a su equipo

SESIÓN 14

LA COMUNICACIÓN

- Un panorama distinto de la comunicación
- La comunicación en su equipo
- Fases de una organización y su puerta giratoria

SESIÓN 15

LA IMPORTANCIA DEL IMPULSO COMPETITIVO

- Cuál es la mayor diferencia entre dos equipos igualmente talentosos?
- Los mitos sobre las mesas
- Cómo dar ventaja al equipo?

SESIÓN 16

¿CÓMO POTENCIAR LA MORAL DE UN EQUIPO?

- ¿Sufrimiento o victoria?
- ¿Cómo rendir al máximo nivel?

CUÁLES SON LAS 5 VENTAJAS DE LA MORAL ALTA?

- Las 4 etapas de la moral

SESIÓN 17

UN EXCELENTE EQUIPO RINDE GANANCIAS

- Cómo invertir al inicio en su equipo
- 10 técnicas certeras para alcanzar equipos que rindan ganancias exponenciales.