

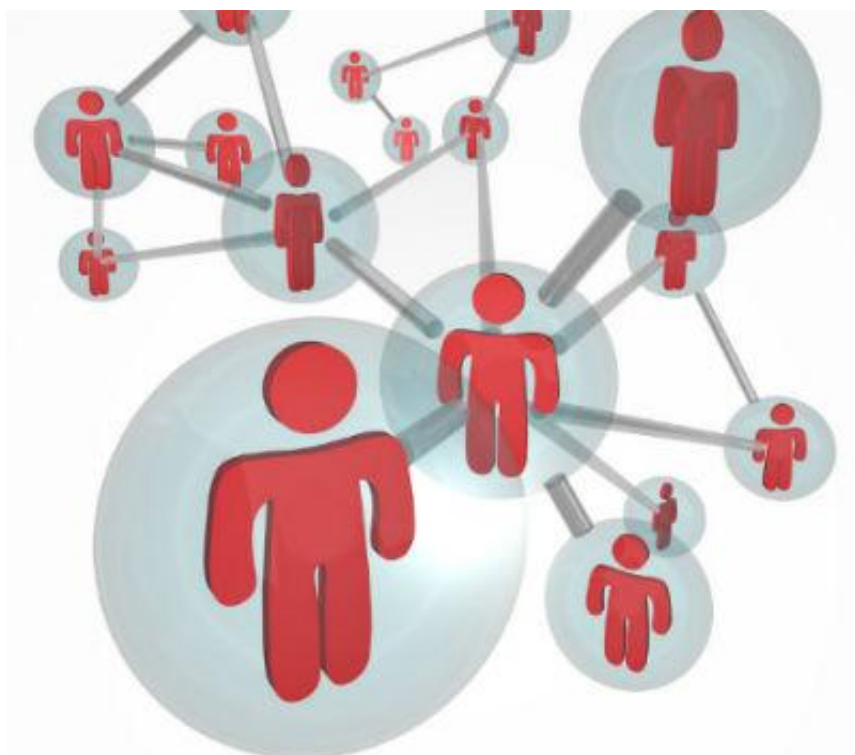
"PROGRESO EN LA DIRECCIÓN A TRAVÉS DEL ANÁLISIS TRANSACCIONAL"

Parte I: Mejora de la Comunicación

En Vigo, 26 de mayo

De 09:00 a 14:30 y de 15:30 a 18:00

Grupo P&A
C/ Lourido Nº 7, Navia, 36212, Vigo



TARIFA

295 € + IVA
por alumno

BONIFICACIÓN

104 €
por alumno

FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN

19/05/2017

INTRODUCCIÓN

Siendo directivo, usted está tratando a gente de todos los niveles dentro y fuera de su organización. La calidad de estas relaciones probablemente determine el grado de satisfacción y el éxito en su trabajo y, en parte, en el de los demás. Las relaciones productivas alimentan sentimientos de bienestar y entusiasmo por el trabajo. Las relaciones improductivas normalmente son destructivas para esas actitudes y, en consecuencia, para la organización.

Como todos los demás, usted probablemente ha tenido relaciones productivas e improductivas. La habilidad de tratar con efectividad a los demás no es tarea fácil; ésta tiene que desarrollarse ensayando continuamente y en consciente esfuerzo.

Desarrollo de dirección a través del Análisis Transaccional no pretende tener todas las respuestas, pero sí le ofrece nuevas formas de aumentar al máximo la probabilidad de generar relaciones interpersonales en el trabajo, relaciones buenas tanto para la organización como para el personal que trabaja en la misma.

OBJETIVOS

Desarrollar nuevas percepciones y habilidades, capaces de aumentar al máximo la productividad de las relaciones interpersonales, tanto en lo personal como en el entorno de su organización.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: COMPRENDER AL INDIVIDUO

Usando el modelo AT aprenderá a reconocer las tres fuentes principales de conducta desde donde la gente responde y reacciona en diversas situaciones. Aprenderá cómo se desarrollan y en qué forma contribuyen a la personalidad total. Aprenderá a escoger el tipo de conducta más productivo para usted en una determinada situación, y a desarrollar su habilidad para aumentar la probabilidad de obtener resultados eficaces en cada caso.

MÓDULO 2: ACRECENTAR LA PROPIA ESTIMACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD

Aprenderá las cuatro actitudes básicas (posiciones de vida) desde donde la gente se observa a sí mismo y a los demás, y como se desarrollan esas posiciones. Con esta experiencia podrá determinar de qué manera estas posiciones pueden aumentar o disminuir la productividad, y aprenderá métodos para reducir su influencia negativa y acrecentar su potencial positivo en el trabajo y su entorno personal.

MÓDULO 3: ESTABLECER COMUNICACIONES PRODUCTIVAS

Aprenderá a detectar cuando las comunicaciones reales se están interrumpiendo, o cuando no existen, aunque permanezca el contacto. Asimismo, podrá desarrollar habilidades específicas para establecer de nuevo comunicaciones productivas y promover un entendimiento mutuo.

CONSULTORES

Mariano Operé Santillana

- Licenciado en Filosofía y Letras, especialidad Psicología, por la Universidad Complutense de Madrid.

Ha sido:

- Director del departamento Central de Formación del grupo de empresas Philips en España.
- Presidente y Director Técnico de Tesys Training and Consulting Systems, S.L.
- Cofundador, Consejero Delegado y Presidente sucesivamente del Centro de Desarrollo de Directivos (CDD)
- Cofundador y miembro de la Junta de Dirección del Centro Superior de Marketing de Madrid (CESMA)
- Profesor titular de Organización y Recursos Humanos- European Master in Management (EMIM-Madrid).
- Profesor de la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing ESIC en el área universitaria en Comunicación y Negociación Comercial. Jefe del Dpto. de Técnicas de Marketing. Responsable del Master de Dirección de Recursos Humanos y profesor en los Master de Dirección y Administración de Empresas y Gestión Comercial y Marketing.
- Profesor colaborador de Recursos Humanos en el Centro Europeo para la Formación de Directivos.

Ha desarrollado e impartido jornadas, seminarios y cursos de formación a empresas multinacionales y PYMES, con más de treinta años de experiencia, como profesor-consultor.

Es consultor de Grupo P&A, experto en las áreas de Dirección y Recursos Humanos y facilitador de los programas Profession of Management de Louis Allen y Extraordinary Leader de Zenger Folkman.

DURACIÓN

8 horas

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

PROGRESO EN LA DIRECCIÓN A TRAVÉS DEL ANÁLISIS TRANSACCIONAL

Nombre y apellidos:	_____
Empresa:	_____
Email:	_____
Domicilio de empresa:	_____
Teléfono:	_____
Cargo:	_____
País:	_____
Provincia:	_____
Ciudad:	_____
Persona de contacto:	_____
Comentarios:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>

Condiciones económicas: Se emitirá una factura en el momento de la inscripción a la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión. Medio de pago: talón o transferencia bancaria.

Política de cancelación:

- Con 7 o más días de antelación , sin coste.
- Con menos de 7 días de antelación se facturará el 50% del importe total.
- No asistencia sin confirmar: 100%

Búscanos en...

