

PROGRAMA TÉCNICO

**TÉCNICO EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN INTENCIONAL
POR OBJETIVOS**

Programa Técnico



ÍNDICE

TÉCNICO EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN INTENCIONAL POR OBJETIVOS	1
Programa Técnico.....	1
1. CARACTERÍSTICAS.....	4
1.1. DESCRIPCIÓN BREVE DEL CURSO	4
1.2. HORAS CERTIFICADAS, MODALIDAD	5
Horas Certificadas	5
Plazo máximo de realización	5
Modalidad	5
1.3. DESTINATARIOS	5
2. OBJETIVOS.....	5
3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN	6
3.1. METODOLOGÍA	6
3.1.1. A distancia	6
3.1.2. Online	7
3.2. EVALUACIÓN.....	7
4. PROGRAMA.....	8
DIRECCIÓN INTENCIONAL POR OBJETIVOS	8
Módulo 1. Condiciones previas para una dirección intencional	8
Módulo 2. Objetivos de la dirección intencional.....	8
Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales	8
Módulo 4. Referencias al capítulo.....	8
COMUNICACIÓN GRUPAL Y TRABAJO EN EQUIPO	9
Módulo 1. Definición de grupo y equipo.....	9
Módulo 2. La constitución de un equipo.....	9
Módulo 3. La inteligencia emocional	9
Módulo 4. La cultura grupal	9
Módulo 5. La psicología de los grupos	9
Módulo 6. La reunión	9
Módulo 7. La dinámica de grupos	10
Módulo 8. Solución de conflictos	10
Módulo 9. Enseñanzas comunicacionales (o a modo de síntesis).....	10
Módulo 10. Referencias	10
CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.....	10
Módulo 1. Definición de creatividad	10
Módulo 2. La Personalidad creativa	10
Módulo 3. El proceso creativo.....	10
Módulo 4. El producto creativo.....	11
Módulo 5. Enfoques para el desarrollo de la creatividad	11
Módulo 6. Enseñanzas comunicacionales	11
DESARROLLO PERSONAL.....	11
Módulo 1. Definición de desarrollo personal	11
Módulo 2. Principios de salud	11
Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales	11
Módulo 4. Referencias	11
5. PROFESORADO: JAVIER REVUELTA BLANCO	12
6. CERTIFICACIÓN	13
7. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA.....	13
8. FORMAS DE PAGO	13

9. CONTACTO14

1. CARACTERÍSTICAS

1.1. Descripción breve del curso

La **Dirección intencional (DI)** es una filosofía de trabajo que permite medir la contribución de los agentes implicados en el logro de una meta concreta, mediante una focalización de la atención corporativa.

Para que sea efectiva, es necesario definir objetivos globales y específicos, es decir, la aspiración de la organización, el método que utilizará para alcanzar lo que se propone, y los planes de acción que canalizan los deseos y los transforman en resultados: la DI relaciona las habilidades directivas con los resultados esperados por la organización.

Crear un equipo implica enfocar un grupo hacia un resultado. Para organizar un equipo, dotarle de técnicas efectivas y entrenarle para un desempeño específico, es necesario conocer los supuestos básicos en los que actúa, las funciones comunicativas que lo conducen hacia el logro de su tarea; y, las técnicas de trabajo en equipo más efectivas.

En este curso además se trabajarán las **habilidades sociales**, una habilidad social es una CAPACIDAD PERSONAL que se desarrolla en el seno de un grupo, para mejorarlo. Es efectiva cuando:

- Responde a objetivos concretos
- Mejora las relaciones
- Se desarrolla en un contexto de asertividad

Las habilidades sociales se desarrollan en contextos determinados. **COMO EL ENTORNO NO PUEDO CAMBIARLO, LO MÁS IMPORTANTE PARA DESARROLLAR HABILIDADES SOCIALES ES EL CRECIMIENTO PERSONAL.**

Embarcarse en la aventura del crecimiento personal significa admitir tres cosas fundamentales:

1. Que tenemos malos funcionamientos que hay que corregir

2. Que tenemos elementos esenciales en nuestras vidas que hay que cuidar
3. Que tenemos cosas positivas que hay que potenciar

1.2. Horas Certificadas, Modalidad

Horas Certificadas	120
Plazo máximo de realización	3 meses
Modalidad	A distancia/ Online

1.3. Destinatarios

Directivos y mandos intermedios con responsabilidades directivas y de liderazgo, responsables de equipos, directores de recursos humanos, emprendedores y personas interesadas en su desarrollo personal y profesional.

2. OBJETIVOS

- Comprender el significado y el alcance de la DI.
- Establecer estrategias altamente efectivas.
- Aprender a gestionar por objetivos.
- Aprender métodos para incorporar la función individual al interés colectivo, con claro enfoque hacia la mejora de la productividad y la creación de valor.
- Habilitarse en el conocimiento y asimilación de técnicas de comunicación y gestión de equipos.
- Comprender y aprender a detectar las patologías relacionales y los aspectos positivos de un grupo.
- Aprender a gestionar una reunión.
- Aprender a resolver conflictos.

- Comprender la dinámica de los equipos de alto rendimiento y habilitarse en su implementación.

3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

3.1. Metodología

Nuestra escuela trabaja para conseguir un aprendizaje autónomo e interactivo. Para llevarlo a cabo, favorecemos el aprendizaje colaborativo, fomentando la interactividad entre los propios estudiantes y de estos con el equipo docente.

En nuestros cursos el alumno es el verdadero protagonista de su formación y el tutor le acompaña, a modo de guía o mentor, en su proceso de aprendizaje. Nuestra máxima es conseguir que el alumno aprenda a través del estudio y la práctica "Aprender haciendo" ("Learning by doing").

Por eso, nuestro campus, cuenta con herramientas de comunicación y colaboración que convierten las acciones formativas en, sencillas, amenas y, sobre todo, dinámicas. Estas herramientas son: los foros de debate, chats, mensajería interna, correo electrónico, etc.

A continuación se detallan las dos modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos:

3.1.1. A distancia

Este tipo de modalidad incluye:

- Envío de material al domicilio del alumno (gastos de envíos incluidos en el precio del curso)
- Plataforma educativa: disponible las 24 horas del día, todos los días del año.

(Esta modalidad sólo está disponible para alumnos residentes en territorio español, incluido Islas Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla)

3.1.2. Online

Este tipo de modalidad supone la completa realización del Programa Formativo a través del Campus Virtual. Incluye toda la documentación y material didáctico necesario para la realización completa de los estudios. No precisa de traslados para evaluaciones.

3.2. Evaluación

La evaluación se llevará a cabo a través de la realización de ejercicios prácticos que se puntuarán de 0 a 10. Para superar el curso, el alumno deberá realizar todos los ejercicios propuestos obteniendo una calificación mínima de 5 en cada uno de ellos. En el caso de que no se alcance la nota deseada, el alumno podrá reenviar el ejercicio tantas veces como considere oportuno hasta lograr su objetivo.

4. PROGRAMA

Dirección intencional por objetivos

Módulo 1. Condiciones previas para una dirección intencional

- 1.1. Visión
 - 1.1.1. Identificar una necesidad en el mercado
 - 1.1.2. Identificar una imperfección en el proceso competitivo
- 1.2. Misión
- 1.3. Operativa
- 1.4. La estrategia de la organización
 - 1.4.1. Visión global
 - 1.4.2. Atributos estratégicos
 - 1.4.2.1. Internos
 - 1.4.2.2. Externos
 - 1.4.3. Contextos de relación comunicativa
 - 1.4.4. Mirar hacia dentro
 - 1.4.4.1. Complejidad
 - 1.4.4.2. Estabilidad
 - 1.4.4.3. Funcionamiento
 - 1.4.5. Estrategia institucional, corporativa y de negocio
 - 1.4.6. La percepción del cambio por parte de la organización
 - 1.4.7. Estrategias de comunicación

Módulo 2. Objetivos de la dirección intencional

- 2.1. Definición de objetivo
- 2.2. El público objetivo
 - 2.2.1. Ámbito interno
 - 2.2.2. Ámbito externo
- 2.3. Tipología de objetivos
 - 2.3.1. Objetivos internos
 - 2.3.1.1. Reducir incertidumbre y ganar en cohesión interna
 - 2.3.1.2. Capacitar para adaptarse a las tendencias del entorno
 - 2.3.1.3. Descubrir y desarrollar potenciales ocultos
 - 2.3.2. Objetivos externos
 - 2.3.2.1. Proyectar una imagen coherente y organizada
 - 2.3.2.2. Diferenciarse de la competencia
 - 2.3.2.3. Hacerse querer
- 2.4. Metodología práctica para la DI por objetivos

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 4. Referencias al capítulo

Comunicación grupal y trabajo en equipo

Módulo 1. Definición de grupo y equipo

- 1.1. La empresa como grupo
- 1.2. Equipos de trabajo

Módulo 2. La constitución de un equipo

- 2.1. Fases en la creación
- 2.2. Criterios de formación
 - 2.2.1. Conciencia colectiva
 - 2.2.2. Cohesión
 - 2.2.3. Asignación de roles, estatus, tareas y normas
 - 2.2.4. Comunicación
 - 2.2.5. Definición de los objetivos
 - 2.2.6. Autoridad
 - 2.2.7. Poder
 - 2.2.8. Liderazgo
 - 2.2.9. Factores ambientales
- 2.3. Equipos de alto rendimiento

Módulo 3. La inteligencia emocional

- 3.1. Neurofisiología de las emociones
- 3.2. La conducta socialmente habilidosa
- 3.3. Inteligencia emocional y desarrollo directivo
 - 3.3.1. El desarrollo personal garantiza el equilibrio grupal
 - 3.3.1.1. La dimensión emocional de la conducta humana

Módulo 4. La cultura grupal

- 4.1. Invariantes culturales
- 4.2. El cambio cultural en la empresa
 - 4.2.1. Liberación y asimilación de energía
 - 4.2.2. Compensar estímulos negativos
- 4.3. Las organizaciones perversas
 - 4.3.1. Intervenir para sanear la cultura

Módulo 5. La psicología de los grupos

- 5.1. Los supuestos básicos
 - 5.1.1. Supuesto básico de dependencia
 - 5.1.2. Supuesto básico de lucha y fuga
 - 5.1.3. Supuesto básico de emparejamiento
 - 5.1.4. Grupos sofisticados de trabajo

Módulo 6. La reunión

- 6.1. Pertinencia de la reunión
- 6.2. Reuniones productivas
 - 6.2.1. La participación de los miembros del grupo
 - 6.2.2. El acuerdo

- 6.3. Desarrollo
 - 6.3.1. Convocatoria
 - 6.3.2. TOP (tema + objetivo + plan)
 - 6.3.3. Selección de participantes
 - 6.3.4. Preparación del material
- 6.4. Roles

Módulo 7. La dinámica de grupos

- 7.1. Técnicas de trabajo en equipo
 - 7.1.1. Dibujo mi organización
 - 7.1.2. Solución de conflictos
 - 7.1.3. Psicodramatización
 - 7.1.4. Introspección interrogativa
 - 7.1.5. Confianza y cooperación
 - 7.1.6. El regalo de la alegría
 - 7.1.7. Negociación de roles
 - 7.1.8. Análisis de roles
 - 7.1.9. Técnica del grupo nominal
 - 7.1.10. Técnica interrogativa o de preguntas
 - 7.1.11. Philips 6/6
 - 7.1.12. Mesa redonda
 - 7.1.13. Estudio de casos
 - 7.1.14. Tormenta de ideas
 - 7.1.15. Foro

Módulo 8. Solución de conflictos

- 8.1. Concepto, significado y tipologías del conflicto
- 8.2. Metodología para la solución de conflictos
 - 8.2.1. Acotamiento y definición del conflicto
 - 8.2.2. Puesta en valor de la solución
- 8.3. Habilidades necesarias para solucionar conflictos

Módulo 9. Enseñanzas comunicacionales (o a modo de síntesis)

Módulo 10. Referencias

Creatividad e innovación

Módulo 1. Definición de creatividad

- 1.1. Sistemas creativos
- 1.2. Programas creativos

Módulo 2. La Personalidad creativa

Módulo 3. El proceso creativo

- 3.1. Fases del proceso
 - 3.1.1. El camino organizado

- 3.1.2. La vía inspirada
- 3.2. Paradojas del proceso creativo
- 3.3. Barreras y factores estimulantes a la creación
 - 3.3.1. Barreras
 - 3.3.2. Estímulos

Módulo 4. El producto creativo

Módulo 5. Enfoques para el desarrollo de la creatividad

- 5.1. Clubes de creatividad y pensamiento
- 5.2. Técnicas de estimulación creativa
 - 5.2.1. Los seis sombreros
 - 5.2.2. Mapas mentales

Módulo 6. Enseñanzas comunicacionales

Desarrollo personal

Módulo 1. Definición de desarrollo personal

- 1.1. La sanación
 - 1.1.1. El análisis de las sensaciones
- 1.2. La reeducación
- 1.3. La revitalización o crecimiento en valores

Módulo 2. Principios de salud

- 2.1. El proceso energético de la salud
- 2.2. El estrés
- 2.3. La salud en el nivel físico
 - 2.3.1. Desintoxicación
 - 2.3.2. Nutrición adecuada
- 2.4. La salud en el nivel emocional
 - 2.4.1. Aceptar emociones propias
 - 2.4.2. Expresar emociones a los demás
 - 2.4.3. Emociones en cuatro dimensiones
- 2.5. La salud en el nivel mental
 - 2.5.1. Dos principios fundamentales
 - 2.5.2. Tres instancias principales
- 2.6. La salud en el nivel relacional
- 2.7. La salud en el nivel espiritual

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 4. Referencias

5. PROFESORADO: JAVIER REVUELTA BLANCO



Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid (Madrid, 1990) y Experto en Pedagogía de la Imagen.

Director del Área de Competencias Profesionales.

Consultor y Evaluador en el Modelo Europeo de Calidad EFQM. 8 años de experiencia como formador y consultor en liderazgo y desarrollo directivo y organizacional. Proveedor de contenidos online.

Formador en Habilidades Sociales y Directivas, 1.500 horas de formación y más de 50 artículos publicados en revistas y periódicos de ámbito nacional y regional. Experiencia de dos años en la tutorización de alumnos online con la Escuela Europea de Negocios, en CLAY Formación y en la Universidad de Salamanca.

Ha participado como conferenciante en diversos encuentros internacionales, y en varias publicaciones como coordinador y coautor, colaborando, entre otras instituciones, con: la UNESCO, la Agencia Europea para la Cultura, la Conferencia Mundial para Negocios Globales y Desarrollo Sostenido, BearingPoint, la Fundación Encuentro, EADA, o, la Escuela Europea de Negocios.

Director de dos cursos de verano en la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de Santander, y, patrocinado por la Fundación Marcelino Botín, para el desarrollo de materiales educativos experimentales sobre Pedagogía de Imagen presentados en el III Congreso Internacional EDUCARED.

En la actualidad, compagina su actividad formativa en instituciones españolas y latinoamericanas, con la consultoría. Desde diciembre de 2000 dirige el Centro de Investigación en Gestión de Conocimiento. Su trabajo se centra en el desarrollo personal y profesional desde un punto de vista creativo, incidiendo en la importancia que tiene el estado anímico de las personas, para regular el flujo energético que sostienen la salud, el éxito y la felicidad.

6. CERTIFICACIÓN

Una vez finalizado este curso el alumno recibirá un certificado expedido por CLAY, Escuela Superior de Formación Online, miembro de las siguientes instituciones que garantizan y certifican la calidad de nuestros estudios:

- **APEL** (Asociación de Proveedores de eLearning)
- **AEFOL** (Asociación Española de Formación Online)
- **AEDETP** (Asociación Española de Enseñanza Técnico Profesional)
- **AEDIPE** (Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas)

7. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Para realizar la inscripción tiene las siguientes opciones:

- Contactar a través del correo electrónico con el consultor/a que le ha enviado esta información.
- Enviar un correo a la dirección cursos@clayformacion.com donde indique sus datos personales para ponernos en contacto con usted.
- Si reside en España puede llamar al teléfono **902 36 73 76** pero si quiere llamarnos desde otro país tendrá que marcar **0034 923 19 19 62**.

8. FORMAS DE PAGO

Contamos con las siguientes formas de pago:

- Transferencia o ingreso bancario
- Tarjeta de crédito (pago on-line)
- Domiciliación bancaria
- Western Union

9. CONTACTO

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono:

CLAY Directo (España): 902 36 73 76

International Calling: (34) 923 19 19 62

Fax: 923 13 48 80

Mediante el correo electrónico: cursos@clayformacion.com o el correo de su consultor/a personal.