

PROGRAMA SUPERIOR EMID DE DESARROLLO DIRECTIVO

Los programas EMID (Escuela de Mandos Intermedios y Directivos) se identifican por una metodología propia basada en la participación, debate e intercambio de experiencias entre los participantes y el equipo docente, que permanentemente aplican el aprendizaje de cada sesión a la gestión diaria de su entorno profesional.

El programa Superior EMID de Desarrollo Directivo, en concreto, persigue desarrollar las técnicas de gestión de personal y habilidades necesarias para alcanzar un proyecto empresarial con éxito.

OBJETIVOS

Para proporcionar los instrumentos necesarios que posibiliten el desarrollo de las competencias profesionales de los directivos y/o futuros mandos intermedios, implica desglosar y abordar una serie de **Objetivos específicos**:

- Potenciar y conectar las competencias y habilidades necesarias para gestionar eficazmente un equipo de trabajo.
- Fortalecer las habilidades que relacionan el liderazgo con los resultados.
- Promover en su personal laboral mayor motivación, mejor comunicación y relaciones efectivas como **instrumentos** para alcanzar los resultados previstos.
- Mejorar el ambiente laboral.
- Fidelizar el talento personal a través del **compromiso**.

METODOLOGÍA

Para el alcance de los objetivos propuestos, los programas EMID se identifican, necesariamente, por una metodología propia basada en la participación, debate e intercambio de experiencias entre los participantes y el equipo docente, que permanentemente aplican el aprendizaje de cada sesión a la gestión diaria de su entorno profesional.

El participante podrá solicitar tutorías individuales y hacer consultas específicas que serán respondidas con celeridad por los docentes.

Todos los alumnos participarán de manera activa en la evaluación del curso formando parte de células de evaluación que durante todo el programa mantendrán un feed back continuo con el Director del programa, profesorado y equipo de organización.

Se enfocará utilizando por parte de los formadores su experiencia como consultores y personal en activo de empresa. Irá enfocado a concentrar la atención de los asistentes a analizar la problemática de la dirección de personas, así como a utilizar técnicas y herramientas propuestas que den soluciones viables y eficaces para la consecución de los Objetivos Marcados.

Todo ello adaptándose a las circunstancias específicas de los participantes, a sus empresas y sectores, promoviendo así su participación.

La propuesta de **Plan de Perfeccionamiento** se sustenta, por tanto, sobre los siguientes principios:

- Adaptación a las circunstancias específicas de los participantes, a la política general, comercial y de personal, de su empresa, sus productos y a su mercado. Una participación intensa de los asistentes para favorecer el intercambio de experiencia, lo que imprimirá un carácter vivo a todo el Plan de Perfeccionamiento Individual posterior.
- Realización de casos prácticos, con el fin de fomentar el trabajo en equipo y de que los asistentes se vean implicados en su propia Formación.
- Realización, análisis y crítica de situaciones simuladas. Este procedimiento permitirá a cada asistente, por una parte, tener una aproximación fiable a sus actuales puntos débiles y puntos fuertes y, por otra, empezar a poner en práctica los conocimientos adquiridos.
- Sesiones creativas, innovadoras con metodología "In Door" y "Out Door" basadas en " " aplicadas en el Curso, así como otros elementos didácticos aplicables y adecuados para el trabajo de análisis sobre la gestión en la empresa que se propone desarrollar.
- Las jornadas de trabajo se componen de exposiciones orales con apoyo de medios audiovisuales y de una documentación escrita, desarrollo y discusión de casos prácticos, intercambios de experiencias, cuestionarios de autodiagnósticos, trabajos en grupos, trabajos individuales, situaciones simuladas, rol play, grabaciones.

PROGRAMA

1. CÓMO LIDERAR AL PERSONAL PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD.

- El papel del nuevo mando
- La dirección por objetivos
- Liderazgo
- Comunicación y Liderazgo
- Influencia
- Comportamiento hacia la tarea y hacia la relación
- Los distintos estilos de dirección
- Caso práctico
- El líder ideacional

2. VENDER CON TALENTO.

- Marketing aplicado a la venta
- Captar y satisfacer clientes
- Entrevista de venta
-

3. MARKETING DE RELACIONES & INTELIGENCIA EMOCIONAL.

- La Proyección Personal
- La Competencia Profesional
- Las dimensiones de la I.E.
- Autoconocimiento I
- Autoconocimiento II

4. PRODUCTIVIDAD 2.0 Y GESTIÓN DEL TIEMPO.

- Actitud para una correcta gestión del tiempo
- Iniciación a la gestión del tiempo para “los trabajadores” de la información (correo electrónico y documentos)
- Profundizando en la gestión del tiempo para los “trabajadores de la información
- Gestión del tiempo con herramientas GDT: Dispositivos móviles y gestores del correo electrónico

5. GESTIÓN DE LA MARCA PERSONAL.

- ¿Cómo profesional del sector te consideras una marca?
- Plan estratégico para mi YO S.A.
- Reputación.. La Imagen Corporativa
- Liderazgo.
- Buen gobierno y marca personal

6. TÉCNICAS DE TRABAJO EN EQUIPO.

- El trabajo con personas
- Resolución de conflictos en el grupo
- El Control del Estrés en la Solución de Conflictos
- Liderazgo y Motivación

7. PRESENTACIONES CON MUCHO TEATRO.

- La preparación de la presentación
- Programa de Estrategias en una Presentación
- Bases Gráficas de Diseño
- Nuevas herramientas para la presentación de proyectos
- Taller de presentaciones dirigidas

8. TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ESCRITA. ENTORNOS 2.0

- Afianzar el uso correcto del idioma
- Mejorar la redacción
- Escribir para ser leído y comprendido
- Comunicaciones personalizadas. Lograr los objetivos a través de una buena construcción
- Comunicaciones generalizadas. Su eficacia y aceptación individual
- Los informes: Ser convincentes y precisos en su presentación
- Cómo escribir para entornos 2.0.

9. MOTIVAR A LAS PERSONAS HACIA LOS PROYECTOS DE LA EMPRESA.

- Introducción. La motivación como elemento fundamental para la realización del trabajo
- Los procesos de motivación a través de la satisfacción de las necesidades individuales
- La insatisfacción: causas y consecuencias
- Necesidades de la empresa
- Factores de éxito para motivar
- Utilización de la dirección del éxito
- La delegación
- Fijar Objetivos:
 - Estrategias prácticas para motivar
 - Seminario Outdoor: Liderazgo y motivación
 - . El papel del nuevo mando / líder
 - . Liderazgo y poder
 - . La Influencia
 - . La insatisfacción: causas y consecuencias
 - . Factores de éxito para motivar en la pyme

10. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

- Que es la negociación? Mitos, malentendidos y trampas
- El "estado mental" del negociador
- Estrategias de preparación personal para el negociador
- Lenguaje verbal, corporal, y otros conceptos de comunicación
- Técnicas de influencia y conceptos de la psicología moderna
- Formando un "plan de acción"
- Reclamando el valor de tu postura. Tratando con la agresividad y un ultimátum
- La ética y el engaño: cómo tratar la estrategia de engaño y falta de ética por parte del otro
- Los peligros de "querer complacer a todos"
- Situaciones hostiles y poco frecuentes
- Análisis de "grandes negociadores": contemporáneos e históricos

11. GESTIÓN DE CONFLICTOS, QUEJAS Y RECLAMACIONES.

- El conflicto, quejas y reclamaciones del personal
- Competencias necesarias a desarrollar
- Identificar las relaciones con el equipo
- Métodos para resolver el conflicto
- ¿Quién es nuestro cliente interno?
- Cómo recibir la crítica
- Cómo tratar las quejas y reclamaciones de nuestros colaboradores
- Una queja es un regalo

12. ENTRENAMIENTO EN HABILIDADES EMOCIONALES.

- Acercamiento al estrés
- Efectos, consecuencias y formas de manifestación
- El Control de las Preocupaciones.
- Mejorando la calidad de vida laboral y la satisfacción personal
- El mobbing: un caso a abordar

DOCENTES

JAIME CONTRERAS ROLDÁN.

Director Académico del Programa.

Ingeniero E.I.T Sevilla, Diplomado en Control de Calidad por AA EE CC de Madrid y en Comunicación y Relaciones Humanas por Dale Carnegie Madrid/NY.

Ex Director de la planta de Producción y Ex Director de Calidad de Gillette Sevilla. Ex Director Técnico y de Mercados de Mercasevilla S.A. y Ex Director de Formación de Mercajerez, S.A. Actualmente Consultor de empresas en Reingeniería de Procesos, Management, Habilidades Directivas y Estrategia. Coach. Gran experiencia docente en la formación de directivos, programas de alto rendimiento y posgrados, en colaboración con numerosas instituciones públicas y privadas. Premio Excelencia Docente 2013-2014, Cámara de Comercio Sevilla.

JOSÉ LUÍS CALVO AZPEITIA

Socio fundador de Instituto de Liderazgo, compañía especializada en Desarrollo de Liderazgo individual y colectivo tanto en el ámbito privado como en empresas. Desde el año 2000, compatibiliza su actividad en consultoría de Liderazgo con Profesor de Liderazgo :en la Universidad de Georgetown (Washington D.C). (2008- 2011), en la EOI en MBA executive y en el Full time; en el MBA executive y en Project Mangement Master en el Instituto de Estudios Cajazol de Sevilla. Y Profesor/Docente de la EASP (Escuela Andaluza de Salud Pública). Igualmente ha sido profesor de la Universidad de Sevilla (1984-1987), y de la Pablo de Olavide (2005, y 2010).

PEDRO LUÍS CALVO DOMINGUEZ

Ingeniero Industrial, Universidad de Huelva. Master en Organización y Recursos Humanos por IESE / SAN TELMO. Diplomado en Alta Dirección. Consejero en Empresa farmacéutica de I&D, Posición General Manager en SONY ESPAÑA, S.A. Centro tecnológico de producción y diseño de TV. HR Division. Director de RH FORD ELECTRONICA

PORTUGUESA. Director de Recursos Humanos VISTEON SISTEMAS INTERIORES ESPAÑA, S.A. Dirección de RRHH FORD MOTOR COMPANY. Michigan. USA y Canadá.

CARLOS ALBERTO SEGURA I PAÑELLA

Técnico Superior en Administración y Finanzas por el CEU, Fundación San Pablo en Sevilla. Titulado en Comercio y Miembro de la liga de Comercio Internacional. Estudios de Economía y Gestión en la Facultad Jean Monnet de la Universidad de París. Diploma en Gestión de Políticas Públicas por la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo. Miembro de la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios de Madrid. Profesor de prestigiosas escuelas de negocio de ámbito internacional entre otras. Especialista en Economía, Finanzas y Planificación Estratégica. Director General de BASAMENTO INVERSION, SL, Gerente de INDIO PRODUCCIONES, SL, Director Financiero de VISOVISIÓN, SL y de WIVA TELECOM, SL. Actualmente compagina su actividad empresarial, docente y profesional.

LAURA CHICA GARCÍA

Licenciada en Psicología. MBA- Máster en executive en Administración de empresas ESESA. Máster en Dirección de Recursos Humanos y Gestión de Empresas CEA. Responsable de RRHH de Empresa de Ingeniería y Formación en el Parque Tecnológico de Andalucía. Consultora Freelance, para Walnuters. Técnico de RRHH en el Departamento de Recursos Humanos de la cadena hotelera Royal Premier. Psicóloga del Equipo Técnico del Centro de Menores Infractores "La Biznaga" Experiencia docente en programas Máster y Escuela de Negocios.

JOSÉ LUÍS PASTOR

International Speaker. Fundador y director general de Rethink Marketing, Mallmark y A Million Monkeys. Compañías dedicadas al marketing estratégico, retail marketing y tecnología para plataformas de cooperación y co-creación en redes sociales.

<http://www.joseluispastor.com/>

EMILIO SOLIS BUENO

Consultor de formación y empresario, biólogo y posgrado en gestión de los recursos humanos en la empresa. Responsable área de Marketing Comercial. Experiencia de clientes y RRHH.

JUAN REY FUENTES

Doctor en Ciencias de la Información (Sección Publicidad). Doctor en Filología (Sección Hispánica). Profesor Titular de Universidad, en el Departamento de Comunicación Audiovisual y Publicidad de la Facultad de Comunicación de la Universidad de Sevilla. Director del Grupo de Investigación en

(Maecei). Ex-Director del Máster en Dirección de Comunicación Empresarial e Institucional.

Premio Andalucía de Novela (1991). Premio Ateneo de Sevilla de Novela (2004). Experto docente sobre Escritura y Empresa.

CRONOGRAMA DE MÓDULOS

| PROGRAMA SUPERIOR EMID DE DESARROLLO DIRECTIVO | | | | | |
|--|--|-----------------------------|--|---|-------------|
| 500 H | DOCENTE | FECHAS | HORARIOS | DÍAS | |
| 20 | Cómo liderar al personal para mejorar la productividad | JOSE LUIS CALVO | Del 2 de Marzo al 9 de Marzo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 15 | Vender con talento | CARLOS A. SEGURA | Del 10 de Marzo al 16 de Marzo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 15 | Motivar a las personas hacia los proyectos de la empresa | JAIME CONTRERAS | Del 17 de Marzo al 23 de Marzo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 20 | Productividad 2.0 y Gestión del tiempo | EMILIO SOLÍS - GOT TRAINING | Del 24 de Marzo al 31 de Marzo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |

| | | | | | |
|----|---|-----------------------------|--|---|-------------|
| 15 | Gestión de la marca personal | JANE DEL TRONCO | Del 1 de Abril al 8 de Abril de 2017 | 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | V S |
| 20 | Técnicas de trabajo en equipo | JAIME CONTRERAS | Del 20 de Abril al 27 de Abril de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 15 | Marketing relacional e inteligencia emocional | JOSE LUIS PASTOR | Del 28 de Abril al 11 de Mayo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 20 | Técnicas de expresión escrita. Entornos 2.0 | JUAN REY | Del 12 de Mayo al 19 de Mayo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 20 | Técnicas de negociación | PEDRO CALVO | Del 20 de Mayo al 27 de Mayo de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 20 | Presentaciones con mucho teatro | EMILIO SOLÍS - GOT TRAINING | Del 1 de Junio al 8 de Junio de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| 15 | Gestión de conflictos, quejas y reclamaciones | JAIME CONTRERAS | Del 9 de Junio al 16 de Junio de 2017 | 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | V S |
| 20 | Entrenamiento en habilidades emocionales | MAYTE MÁRQUEZ | Del 17 de Junio al 24 de Junio de 2017 | 16.30 - 21.30 16.30 - 21.30 09.00 - 14.00 | J V S |
| - | DÍAS NO LECTIVOS | | *ver calendario | | |
| - | DÍAS FESTIVOS | | | | |

PARTICIPANTES

Este programa va dirigido a un amplio y heterogéneo colectivo: Directores Generales, Pequeños y Medianos Empresarios, Gerentes/Administradores, Directores y Responsables de Áreas/Departamentos, Jefes de Servicios Técnicos o Administrativos, Jefes de Proyectos, Mandos Intermedios, Postgraduados y, en general, todos aquellos profesionales, titulados o no titulados, que quieran mejorar sus habilidades directivas y competencias profesionales.

Todos los participantes en el Curso tendrán la característica común de querer adquirir nuevos conocimientos, ampliarlos o actualizarlos, según sea el caso, de cara a Dirigir y Gestionar mejor sus empresas presentes o futuras (para los aún no gestores), lo que supone una mejor práctica de sus conocimientos, habilidades y actitudes de dirección y gestión.

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

El curso tendrá una duración de 215 horas lectivas que se impartirán en sesiones de jueves, viernes y sábados de 16:30 a 21:30, excepto sábados, que se desarrollan en horario de 9:00 a 14:00; en el periodo comprendido entre el 02 de marzo de 2017 al 24 de Junio de 2017.

Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 3.672,00 €. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo. Si desea ampliar información sobre formas de pago y posibilidades de fraccionamiento, consúltelo directamente con el técnico responsable en nuestra Escuela de Negocios.

Una vez iniciado el curso se retendrá el 100% del importe de la matrícula.

Con carácter general, las empresas pertenecientes a la demarcación de la Cámara de Sevilla que estén al corriente de sus obligaciones como miembro de la misma, podrán beneficiarse de un descuento por alumno del 25% sobre el coste total del curso.

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos.

DIPLOMA:

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos, al 80% del período lectivo, la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.