

ALTO RENDIMIENTO EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN + COACHING DEPORTIVO

REND009



Escuela asociada a:





DESTINATARIOS

El **ALTO RENDIMIENTO EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN + COACHING DEPORTIVO** está destinado a empresarios, emprendedores, trabajadores o cualquier persona interesada en ampliar sus conocimientos en el ámbito Deportivo.

Este curso le prepara para aprender y desarrollar las habilidades que todo directivo debe poseer para desempeñar eficazmente su trabajo. El objetivo del curso de habilidades directivas es proporcionar al alumno los conocimientos necesarios para desarrollar al máximo sus cualidades directivas, desde seleccionar a sus colaboradores hasta conocer las mejores técnicas para motivar a su equipo.



MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



DURACIÓN

La duración del curso es de 900 horas.



IMPORTE

Importe Original: 1190€

Importe Actual: 595€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “**ALTO RENDIMIENTO EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN + COACHING DEPORTIVO**”, de la ESCUELA DE RENDIMIENTO DEPORTIVO Y PROFESIONAL avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional. El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.



CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. NEGOCIACIÓN

UNIDAD FORMATIVA 1. EL ROL DEL DIRECTIVO EN LA ORGANIZACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DIRECTIVO

1. El Proceso de dirección
2. Etapas del proceso de dirección
3. El liderazgo: concepto y componentes
4. Motivación: concepto y proceso motivacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES Y TAREAS DE LOS DIRECTIVOS

1. Introducción
2. Elementos comunes de los procesos de dirección
3. El lado estrategia del directivo
4. El lado ejecutivo del directivo
5. Los caminos del poder autoritario

UNIDAD FORMATIVA 2. GESTIÓN DE REUNIONES Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Presentación del tema
2. El arte de preguntar y responder
3. Participación de los asistentes
4. Uso de medios según el tipo de reunión
5. Fin de la reunión
6. El acta de reunión: concepto y estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN (I)

1. Las habilidades sociales: concepto, desarrollo y aplicación
2. La asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN (II)

1. La empatía como pilar de la asertividad y la comunicación
2. Concepto de escucha activa
3. La autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1. La negociación: concepto y habilidades del negociador
2. Tipos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÁCTICAS BÁSICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Clasificación de las estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Factores determinantes en la práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SUJETO NEGOCIADOR

1. Variables de la personalidad del buen negociador
2. Capacidades del negociador
3. Cualidades del negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación.

PARTE 2. LIDERAZGO

UNIDAD FORMATIVA 3. GESTIÓN DE LIDERAZGO DE GRUPOS EN LAS ORGANIZACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS RELACIONES EN EL GRUPO

1. ¿Cómo funciona el grupo?
2. El rol del individuo dentro del grupo
3. La gestión del liderazgo en el grupo
4. El proceso de comunicación dentro del grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO

1. Liderazgo en grupos
2. Enfoques en la teoría del liderazgo
3. Clasificación de los tipos de líder
4. El rol de la figura del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COACHING Y LIDERAZGO EN LA ORGANIZACIÓN

1. El coaching como elemento de impulso de desarrollo del liderazgo
2. El coaching como estilo de liderazgo
3. El coach que actúa de formador de líderes
4. El líder con función de coach

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÁCTICAS DE MEJORA DEL TRABAJO EN EQUIPO

1. Entrenamiento previo
2. Técnicas de trabajo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA DINÁMICA DE GRUPOS

1. Concepto de dinámica de grupos
2. Aplicaciones de la dinámica de grupos
3. Técnicas grupales
4. Pautas comunes de aplicación y recomendaciones
5. El papel del dinamizador

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas en grupos grandes
2. Técnicas de grupo mediano
3. Técnicas de grupo pequeño
4. Técnicas de trabajo o producción grupal
5. Tipos de técnicas de dinamización grupal
6. Técnicas de estudio y trabajo de temas
7. Tipos de técnicas de evaluación

UNIDAD FORMATIVA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MOTIVACIÓN DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PREVENCIÓN, MANEJO Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA ORGANIZACIÓN

1. Introducción
2. Concepto de conflicto
3. Elementos básicos y clases de conflictos
4. Niveles del conflicto
5. Técnicas de prevención de conflictos
6. Reglas esenciales en la gestión de conflictos
7. Técnicas de resolución de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ESTRÉS LABORAL: EFECTOS Y GESTIÓN

1. Concepto de estrés y tipos
2. El reflejo del estrés
3. Manifestación del estrés
4. Factores condicionantes del estrés
5. Secuelas del estrés en el corto y largo plazo
6. Características personales que influyen en el nivel de estrés
7. Enfermedades relacionadas con el estrés
8. Secuelas del Estrés
9. El estrés del trabajador

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

1. Motivación: concepto y modelos
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El papel del líder como motivador
4. El bienestar en el puesto de trabajo

PARTE 3. COMUNICACIÓN

UNIDAD FORMATIVA 5. LA COMUNICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Modalidades de la comunicación
3. Factores que obstaculizan la comunicación
4. Elementos que influyen en la efectividad de la comunicación
5. Normas básicas de la interacción

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN

1. Clasificación de las relaciones en la empresa
2. Intercambio de información en la empresa
3. La comunicación en el seno de la organización y sus tipos
4. La imagen de la empresa en los procesos de información y comunicación
5. La comunicación hacia el exterior
6. Centralización versus descentralización
7. Instrumentos de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. La importancia del lenguaje no verbal
2. La conducta verbal y no verbal: elementos de unión
3. Importancia de la comunicación en las relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIONES INTERPERSONALES

1. Claves de la comunicación Interpersonal
2. Factores que dificultan la comunicación
3. El conflicto Interpersonal
4. Formas de expresar las críticas y los sentimientos
5. Concepto, finalidades y modalidades de escucha activa
6. Barreras a la escucha activa
7. Herramientas para mejorar la escucha activa

PARTE 4. COACHING DEPORTIVO

INTRODUCCIÓN

BASES DEL COACHING

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE COACHING

1. Origen etimológico
2. Definiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTORIA DEL COACHING

1. Orígenes filosóficos y psicológicos del coaching
 - Época clásica
 - Edad Media
 - Edad Moderna
2. Coaching en la actualidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIFERENCIAS ENTRE EL COACHING Y OTRAS DISCIPLINAS

1. Mentoring vs. Coaching
2. Consultoría vs. Coaching
3. Asesoría vs. Coaching
4. Terapia vs. Coaching

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 2. FUNDAMENTOS DEL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOLOGÍAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÁMBITOS DE ACTUACIÓN

1. Ámbito personal o life coaching
2. Ámbito organizacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS TEÓRICOS

1. Modelo psicodinámico
2. Modelo cognitivo-conductual
3. Modelo sistémico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CORRIENTES PROFESIONALES

1. Corriente norteamericana: coaching pragmático
2. Corriente sudamericana: coaching ontológico
3. Corriente europea: coaching humanista

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 3. FIGURA DEL COACH

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUIÉN ES EL COACH?

1. Competencias del coach
2. Errores del coach

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓDIGO ÉTICO DEL COACHING

1. International Coach Federation
 - Normativa del código deontológico
 - Compromiso ético
2. Asociación Española de Coaching
 - Filosofía del coaching
 - Estándares de conducta ética
 - Compromiso ético

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 4. FIGURA DEL COACHEE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUIÉN ES EL COACHEE?

1. Perfil del coachee
2. Aspectos sociales y cognitivos del coachee

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHABILITY

1. Catalizadores de avances
2. Catalizadores paralizantes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE CAMBIO

1. Modelo de cambio transteórico

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 5. PROCESO Y SESIONES DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COACHING

1. Fase I: establecimiento de la relación de coaching
 - Aspectos formales
2. Fase II: diseño del proceso de coaching
 - Análisis de la situación actual
 - Selección de objetivos
 - Planificación de la acción
3. Fase III: ciclo de coaching
4. Fase IV: evaluación y seguimiento de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SESIONES DE COACHING

1. Fases de las sesiones de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS ESTRUCTURALES DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FIN DEL PROCESO DE COACHING

1. Derivar un coachee a psicoterapia

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 6. HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HERRAMIENTAS BÁSICAS DEL COACHING

1. Observación
2. Rapport
3. Escucha activa
4. Preguntas poderosas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COACHING

1. Identificación de las necesidades
2. Determinación del plan de acción

Resumen

Autoevaluación

COACHING DEPORTIVO

MÓDULO 7. INTRODUCCIÓN AL COACHING DEPORTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING DEPORTIVO?

1. Beneficios
2. Orígenes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PERFIL DEL COACH DEPORTIVO

1. Cualidades y habilidades
 - Liderazgo

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 8. VALORES Y ACTITUDES EN EL DEPORTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GRUPO, EQUIPO Y COHESIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOTIVACIÓN

1. Motivación del logro y competitividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AUTOCONFIANZA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EMPATÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEPORTIVIDAD

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 9. PSICOLOGÍA DEL DEPORTE Y COACHING DEPORTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES LA PSICOLOGÍA DEL DEPORTE?

1. Funciones del psicólogo deportivo
 - Diferencias entre psicólogo del deporte y coach deportivo
2. Similitudes entre la psicología del deporte y el coaching deportivo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PERSONALIDAD EN EL DEPORTE Y EL EJERCICIO FÍSICO

1. ¿Cómo se forma la personalidad?
2. Personalidad y deporte

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LAS EMOCIONES

1. ¿Qué son las emociones?
 - Tipos de emociones
2. Regulación emocional
3. Arousal, ansiedad y estrés
 - Estrés deportivo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FLOW EN EL DEPORTE

1. Alcanzar la sensación de flujo

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 10. PNL APLICADA AL COACHING DEPORTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA?

1. PNL y deporte

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMA REPRESENTACIONAL (VAKOG)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÉTODO WINGWAVE®

UNIDAD DIDÁCTICA 4. VISUALIZACIÓN

1. Tipos de visualización

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FEEDBACK Y REFUERZO

1. Feedback en el deporte
2. Principio del refuerzo

Resumen

Autoevaluación

SOLUCIONARIO
BIBLIOGRAFÍA