



Això no és un nus, és una oportunitat

CONFLICTES, MANCA DE TEMPS, NEGOCIACIONS DURES, DECISIONS COMPLICADES, REUNIONS POC PRODUCTIVES, DIFICULTATS PER GESTIONAR EL CANVI.

Et presentem la formació on-line dirigida a executius: **EXECUTIVE EMPOWERMENT**.
L'objectiu és **facilitar als directius el coneixement de les competències i habilitats per millorar la interacció amb altres persones**, ja siguin del seu propi equip de treball, clients, proveïdors, agents socials, conèixer estratègies i tècniques de negociació, lideratge i motivació.

La formació més innovadora

Serious games / Learning by doing

ADREÇAT A: **EXECUTIUS, DIRECTIUS I PROFESSIONALS D'EMPRESES**

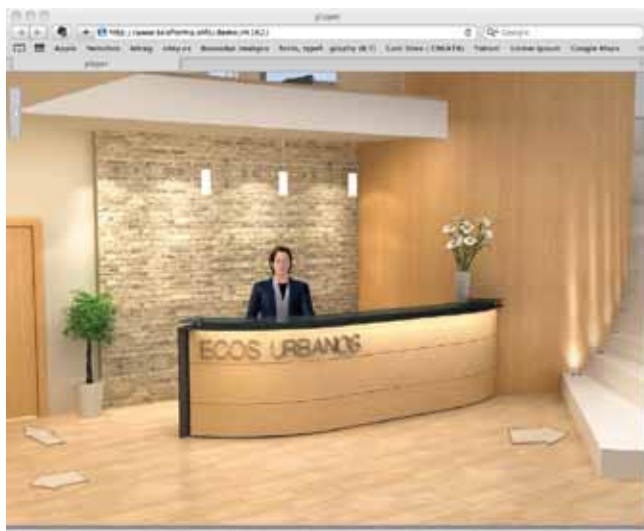
OBJECTIUS: **DESENVOLUPAR LES HABILITATS PERSONALS I EL COMPORTAMENT EN LES ORGANITZACIONS.**

Els executius i directius treballen en un entorn de constant canvi, per això per facilitar l'adaptació a aquest complex panorama es fa necessari adquirir habilitats directives, que els ajudaran a millorar la comunicació, la gestió d'equips i la presa de decisions.

Entre les principals característiques d'un directiu està el saber cap a on va, ser positiu per captivar l'atenció dels demés amb les seves idees, tenir facilitat de paraula, ser persuasiu, comunicatiu, entusiasta, mantenir confiança en si mateix i projectar-la cap al demés, ser conscient de les seves pròpies fortaleses i limitacions.

EXECUTIVE EMPOWERMENT es una acció formativa que utilitzarà continguts multimèdia basats en un **simulador de realitat virtual** (Serious Games) para la formació de directius i professionals d'empresa que desitgin desenvolupar les seves habilitats personals i el seu comportament en les organitzacions.

Per seguir el curs només és necessari tenir un ordinador i connexió a Internet, es realitza a distància en modalitat totalment on-line.



SERIOUS GAME: Una nova forma d'aprenentatge basada en simulacions que et posarà a prova davant les situacions que et provocaran i aconseguiran, de ben segur, despertar la teva motivació. Doncs la posta en pràctica del coneixements que adquiriràs és immediata.

LEARNING BY DOING: "Aprendre fent". Està comprovat que la forma més eficient d'aprendre és a través de l'experiència: acció, experimentació, prova i error. Aquesta filosofia de treball fa que l'aprenentatge sigui molt més efectiu i gratificant que els sistemes clàssics.

Contingut i estructura del curs

UN DELS FACTORS MÉS IMPORTANTS EN L' EFICIÈNCIA DE UNA ACCIÓ FORMATIVA ONLINE, ÉS EL SERVEI DE TUTORIES, ON UN TUTOR-COACH ESPECIALITZAT RESOLDRÀ TOTES ELS DUBTES I PROVOCARÀ A L'ALUMNE/A A REFLEXIONAR I A TROBAR LES DECISIONS MÉS ENCERTEDES PER CADA SITUACIÓ.

Els continguts formatius estan estructurats en 7 mòduls formatius de 30 h lectives cada un.

Programa

Mòdul 1: Direcció de reunions

Mòdul 2: Gestió del conflicte

Mòdul 3: Gestió del temps

Mòdul 4: Tècniques de negociació

Mòdul 5: La presa de decisions

Mòdul 6: Gestió del canvi

Mòdul 7: El Coaching per l' excel·lència a les empreses

Mòdul 1: DIRECCIÓ DE REUNIONS

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats bàsiques per planificar, dinamitzar i desenvolupar una reunió de forma eficient seleccionant els participants i les tècniques de dinamització adequades.

Mòdul 2: GESTIÓ DEL CONFLICTE

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats bàsiques per conèixer els tipus de conflictes i gestionar-los adequadament per convertir-los en oportunitats de canvi.

Mòdul 3: GESTIÓ DEL TEMPS

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats bàsiques per gestionar el temps per crear un pla de acció adequat a les pròpies necessitats i exigències de la tasca.

Mòdul 4: TÈCNiques DE NEGOCIACIÓ

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats per conèixer els estils i per desenvolupar estratègies i tàctiques efectives de negociació.

Mòdul 5: LA PRESA DE DECISIONS

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats bàsiques per planificar un procés de presa de decisions partint d' una detecció de la naturalesa de la mateixa i utilitzant tècniques variades de treball en grup.

Mòdul 6: GESTIÓ DEL CANVI

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats bàsiques per detectar els diferents tipus de canvi que poden produir-se, a més a més del models i dinàmiques de dinamització per portar a terme canvis de forma exitosa en el nostre entorn.

Mòdul 7: EL COACHING PER L' EXCEL·LÈNCIA A LES EMPRESES

A través d' una simulació interactiva, en aquest mòdul es desenvolupen els coneixements i habilitats bàsiques per conèixer que és el Coaching, los principis ontològics i les etapes del procés per aconseguir una organització humana potent i econòmicament més rentable.