

incrementis

[Personas + Rendimiento + Compromiso = Resultados]

Ayudamos a saber trabajar mejor

Seminarios Especializados



FORMACIÓN en abierto

Septiembre - Diciembre
2018



Formación - en abierto / Septiembre - Diciembre - 2018

Saber trabajar con mentalidad de Proyectos	20 - Sept. - 2018	8 h.	Madrid	485 €
Trabajar con alto Rendimiento: Más con menos	27 - Sept. - 2018	8 h.	Barcelona	485 €
Uso eficaz del e-mail, PC y smartphones	22 - Octubre - 2018	8 h.	Barcelona	510 €
Reuniones eficaces hacia resultados	23 - Octubre - 2018	8 h.	Barcelona	485 €
Liderazgo y Delegación activa en Personas	24/25 - Oct. - 18	16 h.	Madrid	890 €
Optimización del tiempo: Ser más eficaz	27 - Nov. - 2018	8 h.	Barcelona	485 €
Incrementa el Compromiso de tu equipo	28 - Nov. - 2018	8 h.	Barcelona	510 €



Formación - en abierto / Septiembre - Diciembre - 2018

Orientación al Logro y Resultados	29 - Nov. - 2018	8 h.	Madrid	485 €
Resolución y Prevención eficaz de Conflictos	17 - Dic. - 2018	8 h.	Madrid	510 €
Saber trabajar con mentalidad de Proyectos	18 - Dic. - 2018	8 h.	Barcelona	485 €
Liderazgo y Delegación activa en Personas	19/20 - Dic. - 18	16 h.	Barcelona	890 €



SABER TRABAJAR CON MENTALIDAD DE PROYECTOS

LUGAR y FECHAS

- Madrid: **20 - Septiembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 485 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Saber diagnosticar la importancia de un proyecto dentro de una organización.
- Contar con empleados que tengan claro los factores de éxito de un proyecto.
- Disponer personas capacitadas y mentalizadas para liderar proyectos.
- Minimizar los tiempos de arranque y de ejecución de proyectos.
- Reducir los niveles de riesgos en la gestión de proyectos.
- Desarrollar proyectos de forma adecuada y de impacto.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



SABER TRABAJAR CON MENTALIDAD DE PROYECTOS

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. GESTIONAR PROYECTOS: DIFERENTE AL DÍA A DÍA

- Definición de proyecto
- Objetivos, acciones, alcance y resultados

2. COMPETENCIAS DEL RESPONSABLE DE PROYECTOS

- Integración de personas y equipos
- Establecer plazos y consecución
- Creación de un clima de equipo
- Anticipación a los posibles riesgos
- Cumplimiento de presupuestos

3. PASOS PREVIOS DE UN PROYECTO

- Búsqueda de experiencias previas
- Visitas y reuniones con expertos
- Escenarios del proyecto

4. FACTORES DE ÉXITO O FRACASO

- Integración en el proyecto de todos los integrantes
- Concreción del alcance, objetivos y timings
- Óptima planificación y control

5. ETAPAS DE UN PROYECTO EXITOSO

- Definición del proyecto y cambio
- Objetivos, alcance y metodología
- Organigrama y cronogramas
- Identificación de riesgos
- Justificación económica
- Desarrollo e implantación
- Control y seguimiento

6. MÉTODOS DE IMPLANTACIÓN

- Implantación en el momento preciso
- Prueba piloto: Entornos reducidos
- Control de imprevistos

7. FINALIZACIÓN SATISFACTORIA DE UN PROYECTO

- Cumplimiento de todo lo planificado
- Expectativas y satisfacción del cliente
- Fecha finalización ≠ Fecha de entrega
- Timing previsto dentro del presupuesto

8. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



TRABAJAR CON ALTO RENDIMIENTO: MÁS CON MENOS

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **27 - Septiembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 485 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Maximizar el rendimiento en las actividades y acciones que realizamos.
- Concretar e incrementar la aportación de valor en el trabajo.
- Obtener mejores resultados con menos inversión de tiempo, esfuerzo y recursos.
- Incrementar la consecución de resultados con mayor rapidez.
- Aprender a pensar y actuar con mayor autonomía, responsabilidad y autodisciplina.
- Adquirir hábitos de alto rendimiento y contribución.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



TRABAJAR CON ALTO RENDIMIENTO: MÁS CON MENOS

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. PRINCIPIOS DEL RENDIMIENTO INDIVIDUAL

- ¿Qué entendemos por rendimiento?
- Cómo añadir valor con nuestro trabajo
- RDD: Rendimiento, descanso y diversión

2. TÉCNICAS PARA DESARROLLAR UN HÁBITO

- ¿Qué es un hábito?
- Cómo ahorrar energía cerebral
- Pasos para crear un hábito
- El método de la cadena
- Disminuir malos hábitos en nuestro trabajo

3. CÓMO AUMENTAR EL RENDIMIENTO

- Saber analizar, priorizar y actuar
- Establecer fechas límite
- Foco, concentración y perseverancia

4. FACTORES PARA MANTENER LA AUTOMOTIVACIÓN

- Cuidar nuestra energía y motivación
- Uso de verbos y palabras poderosas
- Establecer sentido a lo que realizamos

5. PROGRAMA DIARIO DE ALTO RENDIMIENTO

- Establecimiento de objetivos
- Planificación diaria y aplicación de prioridades
- Concentración en las tareas de mayor valor
- Mejora de conocimientos y habilidades

6. LENGUAJE y PENSAMIENTO DE ALTO RENDIMIENTO

- Palabras que llevan al alto rendimiento
- Decisiones asumidas ≠ Simples deseos
- Disminuir el uso de lenguaje ambiguo

7. MÉTODO PARA ADQUIRIR FOCO y CONCENTRACIÓN

- Concepto de foco y concentración
- Saber combatir las “demandas externas”
- Beneficios de estar concentrados
- Cómo incrementar y mantener nuestra concentración

8. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



USO EFICAZ DEL e-MAIL, PC y SMARTPHONES

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **22 - Octubre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 510 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Aprender técnicas adecuadas para controlar el e-mail y evitar que nos domine y sature.
- Organizar los contenidos y aplicaciones de nuestro PC.
- Saber como hacer frente a la avalancha de e-mails.
- Gestionar y disminuir el número de interrupciones y el estrés que conlleva.
- Saber usar estratégicamente el "Asunto:", "Para...", "CC.." y "reglas y carpetas" de clasificación automática.
- Aprender a crear barreras entre lo urgente, lo importante y lo informativo.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



USO EFICAZ DEL e-MAIL, PC y SMARTPHONES

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. NUEVAS TECNOLOGÍAS: CONCEPTOS

- Tecnología y rendimiento en el trabajo
- Cerebro: Procesar ≠ Acumular

2. CÓMO ORGANIZAR EL ORDENADOR Y EL ESCRITORIO

- Agrupar por acciones, temáticas y tipos
- Proyectos importantes y tareas actuales

3. ADMINISTRAR LA INFORMACIÓN

- Información complementaria
- Carpeta Destacados y Favoritos
- Carpeta "Acciones", "Temas", "Proyectos"

4. CÓMO CONTROLAR LOS e-MAILS

- El e-mail a primera hora de la mañana
- El e-mail permanentemente abierto
- Soluciones y buenos hábitos

5. MALOS HÁBITOS DE LOS e-MAILS

- Contestar inmediatamente los e-mails
- No anotar las tareas que implica el e-mail

6. PROCESAR LA BANDEJA DE ENTRADA

- Procesar vs. Actuar sin decidir
- Accionar, archivar, consultar y eliminar

7. REVISAR vs. PROCESAR EL e-MAIL

- Revisar el e-mail (lectura rápida)
- Procesar el e-mail (establecer acciones)
- Beneficios de "decidir, actuar y eliminar"

8. CÓMO ENVIAR e-MAILS EFICACES

- Escribir correctamente
- Evitar los formatos de texto extraños
- Valorar el tamaño de lo que adjuntamos

9. "ASUNTO:", "PARA..", "CC..", "REGLAS DE CLASIFICACIÓN"

- Estar permanentemente conectado
- Ejemplos de precisos "Asunto:"
- Máxima eficacia con el "Para.." y "CC.."

10. REDUCIR EL ABUSO DE LOS SMARTPHONES

- Ser un 24/7: Estrés y agobio permanente
- Detectar elementos de distracción
- 10 consejos para evitar adicciones
- El jefe y su relación con el smartphone

11. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



REUNIONES EFICACES HACIA RESULTADOS

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **23 - Octubre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 485 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Conocer los elementos clave para la realización de reuniones eficaces.
- Minimizar el exceso de tiempo invertido en las reuniones.
- Saber prepararse los temas de la reunión con antelación.
- Adquirir habilidades y técnicas para realizar reuniones hacia resultados.
- Establecer los objetivos claros, antes y después de la reunión.
- Saber estructurar perfectamente las reuniones por finalidad.
- Concretar acuerdos y planes de acción hacia resultados.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.

REUNIONES EFICACES HACIA RESULTADOS

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. REUNIONES: CONCEPTOS BÁSICOS

- ¿Por qué realizar reuniones?
- El mal de la "Reunionitis"
- Malos hábitos a evitar

2. EL CATALIZADOR DE LA REUNIÓN

- Actitudes fundamentales
- Sus objetivos y responsabilidades
- Cómo actuar: Antes, durante y después

3. LOS PARTICIPANTES DE LA REUNIÓN

- Participar ≠ Asistir
- Sus objetivos y responsabilidades
- Principales comportamientos que surgen

4. FASES DE LA REUNIÓN

- Preparación y objetivos a tratar
- Fechas, lugar y duración concreta
- Realización y avance necesario
- Finalización, acuerdos y seguimiento

5. CONVOCATORIA y ACTA ADECUADA

- Documentación y acuerdos alcanzados
- Cuadro de compromisos (Método QQC)

6. REUNIONES SEGÚN SU FINALIDAD

- Saber estructurar las reuniones
- Propósito claro ≠ Buenas intenciones
- Reunión diaria operativa
- Reunión táctica semanal
- Reunión estratégica mensual, trimestral y anual

7. BOICOTEADORES DE LAS REUNIONES

- Conductas de agresividad y hostilidad
- Personas con afán de protagonismo
- Síndrome de la incontinencia verbal
- Desacuerdo con las propuestas
- Actitudes despreciativas con el resto

8. CÓMO ACTUAR CUÁNDO...

- Los participantes no llevan preparada la reunión
- Algunas personas monopolizan en exceso
- Reuniones sin convocatoria, ni duración
- Constantes reuniones imprevistas y eternas

9. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



LIDERAZGO y DELEGACIÓN ACTIVA EN PERSONAS

LUGAR y FECHAS

- Madrid: **24 y 25 - Octubre - 2018** - Módulo: 2 días / **16 horas**
- **Precio:** 890 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Desarrollar un estilo de liderazgo que lleve a las personas a la acción.
- Saber delegar responsabilidades en los colaboradores.
- Incrementar el entusiasmo e implicación del equipo.
- Saber establecer objetivos retadores para el equipo.
- Conseguir que los colaboradores vayan más allá de la rutina diaria.
- Saber liderar a través del feedback y comentarios positivos.
- Utilizar adecuadamente la técnica del reconocimiento.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



LIDERAZGO y DELEGACIÓN ACTIVA EN PERSONAS

CONTENIDOS (MÓDULOS A+B: 16 horas)

1. FUNDAMENTOS DEL LIDERAZGO ACTIVADOR

- Definición de liderazgo
- Autoridad vs. Autoridad: Diferencias
- Liderazgo vs. Gestión
- Liderazgo: Cómo aprenderlo

2. SABER DELEGAR CON EFICACIA

- Concepto y tipos de delegación
- Beneficios para quién delega y para el equipo
- ¿Delegar en recaderos o en responsables?
- Claves para delegar con eficacia en las personas

3. TRABAJAR LA FORTALEZAS DE LAS PERSONAS

- Check-list de las fortalezas del equipo

4. MÉTODO PARA ACTIVAR A LAS PERSONAS

- Trabajar con acuerdos y compromisos
- Ser ejemplo, guía y mentor
- Crear y establecer retos

5. DESARROLLAR HABILIDADES DE LÍDER ACTIVADOR

- Acordar objetivos ambiciosos
- Comunicar con fuerza
- Desarrollar a las personas
- Estimular el desarrollo de ideas innovadoras

6. CÓMO ES UN JEFE DES-ACTIVADOR

- Uso del miedo y negatividad
- Absorber energía y entusiasmo
- Falta de claridad en la dirección
- Evitar fijar objetivos que supongan retos
- Sin feedback, ni reconocimiento positivo

7. ACTIVADOR vs. CONTROLADOR

- Preguntar y escuchar vs. Mandar y sermonear
- Estimular responsabilidad vs. Ordenar y controlar tareas
- Atraer (pull) vs. Empujar (push)
- Ayudar a encontrar soluciones vs. Dar siempre las respuestas
- Medir progreso con feedback vs.
- Señalar errores y regañar



LIDERAZGO y DELEGACIÓN ACTIVA EN PERSONAS

CONTENIDOS (MÓDULOS A+B: 16 horas)

8. ACTIVAR COLABORADORES: "¿TÚ QUE PROONES?"

- Establecer objetivos claros y consensuados
- Pensar y actuar por propia responsabilidad
- Colaboradores con iniciativa
- Dar sentido y finalidad al trabajo

9. CLAVES PARA DAR RECONOCIMIENTO POSITIVO

- Reconocimiento: Riguroso y sincero
- ¿Cuándo elogiar y cuando corregir?
- Reforzar conductas y hechos. No personas

10. CÓMO OPTIMIZAR EL EFECTO PIGMALIÓN

- Establecer expectativas positivas
- Focalizarse en el potencial de la gente

11. MANTENER LA MOTIVACIÓN DEL EQUIPO

- Uso de reconocimiento y elogios públicos
- Ofrecer agradecimientos adecuados
- Cómo llegar al corazón de nuestra gente
- Fortalecer la autoestima del equipo

12. SABER PREGUNTAR y ESCUCHAR ADECUADAMENTE

- Escuchar para preguntar vs. Escuchar para contestar
- Usar la empatía y asertividad
- Cómo generar confianza escuchando

13. CREAR AMBIENTE DE COLABORACIÓN

- Equipo potente ≠ Grupo de personas
- Fomentar la interrelación
- Establecer comunicación bidireccional
- Reuniones periódicas y resultados

14. CÓMO CONTAGIAR LA EXCELENCIA EN EL EQUIPO

- Activar e influir en las personas
- Retos desafiantes y estimulantes
- Respeto, interés y compromiso
- Equipo focalizado en añadir valor
- Constancia en el reconocimiento y agradecimientos

15. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



OPTIMIZACIÓN DEL TIEMPO: SER MÁS EFICAZ

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **27 - Noviembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 485 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Mejorar y optimizar la jornada de trabajo y ser más eficaz.
- Aprender a establecer prioridades clave entre las exigencias del día a día.
- Desarrollar planes para controlar las distracciones.
- Aprender a crear barreras entre lo urgente, lo importante y lo informativo.
- Simplificar y revisar correctamente las tareas y acciones del trabajo.
- Planificar, organizar los imprevistos y minimizar las constantes interrupciones.
- Saber siempre qué hacer, cuándo hacerlo y cómo hacerlo.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



OPTIMIZACIÓN DEL TIEMPO: SER MÁS EFICAZ

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. GESTIÓN DE ACCIONES vs. GESTIÓN DEL TIEMPO

- Tiempo: Elemento externo a nosotros
- Optimizar nuestra atención, energía y concentración

2. PASOS PARA SER MÁS EFICAZ

- Identificar las tareas de mayor valor
- Tareas rutinarias y que consumen mucho tiempo

3. TRABAJAR CON TAREAS CLAVE

- ¿Cuándo trabajar con las tareas clave?
- Empezar y finalizar tareas clave (TC)
- Tareas de baja intensidad (TBI)
- Tareas de gratificación inmediata (TGI)

4. CÓMO OPTIMIZAR LA MULTITAREA

- Hacer muchas tareas al mismo tiempo
- 7 razones para evitar la multitarea

5. COMBATIR LOS IMPREVISTOS

- Tener claras nuestras prioridades
- Uso de lenguaje asertivo y poderoso

6. REDUCIR LAS INTERRUPCIONES y DISTRACCIONES

- "¿Tienes un minuto?": Cómo combatirlo
- Como reducirlas y eliminarlas
- Consejos con el uso del e-mail

7. GESTIONAR LAS "TAREAS BOMBA"

- Cómo actuar frente tareas bomba
- Saber priorizar y establecer fechas
- Buen uso de la delegación y colaboración

8. REVISIÓN DIARIA DEL TRABAJO

- 1ª revisión: Al final de la jornada
- 2ª revisión: Al inicio de la jornada
- Cómo tener todo bajo control

9. TRABAJAR CON BLOQUES DE ACCIÓN

- Agrupar tareas similares
- Establecer tiempos de dedicación
- Ventajas de los bloques de acción
- Mantener el foco y concentración

10. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



INCREMENTA EL COMPROMISO DE TU EQUIPO

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **28 - Noviembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 510 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Crear un entorno de compromiso, autoexigencia y mejora permanente.
- Saber ofrecer reconocimiento y agradecimientos sobre el trabajo bien hecho.
- Aplicar técnicas para hacer sentir importantes a los empleados.
- Generar pasión y entusiasmo en el equipo.
- Saber comunicar adecuadamente para aumentar el compromiso.
- Crear un entorno de trabajo con el máximo nivel de confianza.
- Crear mecanismos de implicación de los empleados.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



INCREMENTA EL COMPROMISO DE TU EQUIPO

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. COMPROMISO: CONCEPTOS CLAVE

- ¿Qué entendemos por compromiso?
- Triángulo: Empresa, líder y colaboradores
- Confianza y credibilidad mutua

2. LÍDERES QUE INCREMENTAN EL COMPROMISO

- Exigencia y desarrollo de personas
- Ofrecer feedback e interés por los colaboradores
- Energía y entusiasmo constante

3. CÓMO ESTABLECER METAS Y RETOS ESTIMULANTES

- Focalizarse en los resultados futuros
- Objetivos claros ≠ Deseos e intenciones
- 9 pasos para establecer metas estimulantes

4. DESARROLLAR COLABORADORES CON COMPROMISO

- Contribuir para conseguir
- Comprometerse con los resultados
- Actuar con dedicación y entrega
- Pasión y entusiasmo

5. MÉTODOS PARA COMPROMETER AL TALENTO

- Capacidades x Compromiso + Acción
- Oportunidades de crecimiento y aprendizaje

6. DESARROLLAR CONFIANZA EN LAS PERSONAS

- ¿Qué entendemos por confianza?
- ¿Qué papel tienen los líderes?
- Exceso de Hipercontrol

7. SABER INFLUIR e IMPLICAR A LOS COLABORADORES

- Lenguaje orientado a comprometer
- Saber actuar con empatía y asertividad

8. RECONOCIMIENTO DEL TRABAJO BIEN HECHO

- Reconocer logros vs. Señalar sólo errores
- ¿Cuándo elogiar y cuándo corregir?
- Agradecer vs. Recriminar

9. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



ORIENTACIÓN AL LOGRO y RESULTADOS

LUGAR y FECHAS

- Madrid: **29 - Noviembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 485 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Incrementar la consecución de resultados.
- Orientarse al logro de una manera sencilla y clara.
- Pensar con claridad y simplicidad para conseguir fácilmente resultados.
- Saber enfocar las actividades hacia la búsqueda de soluciones y obtención de resultados.
- Pensar y dirigir los objetivos establecidos hacia la acción.
- Saber decidir y actuar con prioridades entre las exigencias del día a día.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.

ORIENTACIÓN AL LOGRO y RESULTADOS

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. PERFIL DE PERSONAS ORIENTADAS AL LOGRO

- Firme orientación a la acción
- Pensar siempre cómo mejorar los resultados
- Pregunta : ¿Qué soluciones existen?
- Aportar propuestas y soluciones

2. CÓMO AFRONTAR LOS PROBLEMAS

- Analizar y establecer objetivos
- Realizar planes de acción
- Celebrar todo éxito conseguido

3. LOGRAR vs. REALIZAR FUNCIONES

- Gestión de acciones
- Actuar con eficacia
- Objetivos a alcanzar

4. DECÁLOGO DE UN PROBLEMS SOLVER

- Identificar el problema desde la raíz
- Establecer objetivos específicos
- Mantener una actitud positiva
- Elaborar planes específicos de solución

5. PASOS PARA PRIORIZAR ACCIONES

6. CÓMO ALCANZAR LOS OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Establecer metas, beneficios y resultados
- Distancia entre situación actual y objetivo
- Ejecución de planes de acción

7. PASOS PARA CONSEGUIR LOGROS

- Ejecutar acciones de máximo valor añadido
- Trabajar con un esfuerzo constante
- Establecer un ritmo veloz y con decisión
- Concentrarse en lo que hacemos mejor
- Establecer fechas límite
- Ejecutar, corregir y mejorar

8. ASEGURAR SOLUCIONES EFICACES

- Saber definir el problema con claridad
- Identificar las posibles causas del problema
- Establecer alternativas y propuestas
- Elaborar nuestro plan de acción eficaz
- Ejecutarlo hasta resolver el problema
- Realizar las correcciones necesarias

9. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



RESOLUCIÓN y PREVENCIÓN DE CONFLICTOS

LUGAR y FECHAS

- Madrid: **17 - Diciembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 510 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Detectar e identificar las causas de los conflictos.
- Conocer y evitar los factores de tensión en el trabajo.
- Saber afrontar los conflictos que surgen en el ámbito laboral.
- Adquirir autocontrol para prevenir confrontaciones.
- Saber escuchar activamente para resolver conflictos.
- Comportamientos no adecuados de las personas y saberlos tratar.
- Desarrollar la empatía y asertividad para evitar conflictos en el futuro.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



RESOLUCIÓN y PREVENCIÓN DE CONFLICTOS

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. CONFLICTO: CONCEPTOS BÁSICOS

- ¿Qué entendemos por un conflicto?
- Situaciones clasificables como conflicto
- Características de los conflictos
- Problema puntual ≠ Conflicto latente
- Planteamientos de colaboración

2. COLABORACIÓN vs. COMPETITIVIDAD

- Conseguir objetivos compartidos y beneficiosos
- Evitar la suma cero: Una parte gana, otra pierde
- Como controlar actitudes agresivas y pasivas

3. SABER PREGUNTAR Y ESCUCHAR ADECUADAMENTE

- Escuchar para preguntar vs. Escuchar para contestar
- Preguntar, escuchar y mostrar interés
- Diferencias con la manipulación y agresividad
- Generar confianza escuchando

4. AFRONTAR PRIMERO LAS EMOCIONES

- Exposición de opiniones y sentimientos
- Tratar a la otra persona con respeto
- Personalidades potencialmente conflictivas

5. AFRONTAR DESPUÉS LOS PROBLEMAS CLAVE

- Aclarar los motivos del problema
- Poner en común ideas y sugerencias
- Elegir la mejor solución y ponerla en acción
- Realizar un seguimiento eficaz

6. BÁSICO PARA PREVENIR CONFLICTOS

- Agradecer vs. Recriminar
- Concentración en la gratitud: Regla 3/1
- Desarrollar autocontrol y empatía
- Conocer las personas y sus intereses
- Mantener relaciones constructivas
- Credibilidad y constancia en nuestros actos

7. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



SABER TRABAJAR CON MENTALIDAD DE PROYECTOS

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **18 - Diciembre - 2018** - Módulo: 1 día / **8 horas**
- **Precio:** 485 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Saber diagnosticar la importancia de un proyecto dentro de una organización.
- Contar con empleados que tengan claro los factores de éxito de un proyecto.
- Disponer personas capacitadas y mentalizadas para liderar proyectos.
- Minimizar los tiempos de arranque y de ejecución de proyectos.
- Reducir los niveles de riesgos en la gestión de proyectos.
- Desarrollar proyectos de forma adecuada y de impacto.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



SABER TRABAJAR CON MENTALIDAD DE PROYECTOS

CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

1. GESTIONAR PROYECTOS: DIFERENTE AL DÍA A DÍA

- Definición de proyecto
- Objetivos, acciones, alcance y resultados

2. COMPETENCIAS DEL RESPONSABLE DE PROYECTOS

- Integración de personas y equipos
- Establecer plazos y consecución
- Creación de un clima de equipo
- Anticipación a los posibles riesgos
- Cumplimiento de presupuestos

3. PASOS PREVIOS DE UN PROYECTO

- Búsqueda de experiencias previas
- Visitas y reuniones con expertos
- Escenarios del proyecto

4. FACTORES DE ÉXITO O FRACASO

- Integración en el proyecto de todos los integrantes
- Concreción del alcance, objetivos y timings
- Óptima planificación y control

5. ETAPAS DE UN PROYECTO EXITOSO

- Definición del proyecto y cambio
- Objetivos, alcance y metodología
- Organigrama y cronogramas
- Identificación de riesgos
- Justificación económica
- Desarrollo e implantación
- Control y seguimiento

6. MÉTODOS DE IMPLANTACIÓN

- Implantación en el momento preciso
- Prueba piloto: Entornos reducidos
- Control de imprevistos

7. FINALIZACIÓN SATISFACTORIA DE UN PROYECTO

- Cumplimiento de todo lo planificado
- Expectativas y satisfacción del cliente
- Fecha finalización ≠ Fecha de entrega
- Timing previsto dentro del presupuesto

8. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



LIDERAZGO y DELEGACIÓN ACTIVA EN PERSONAS

LUGAR y FECHAS

- Barcelona: **19 y 20 - Diciembre - 2018** - Módulo: 2 días / **16 horas**
- **Precio:** 890 € (exento IVA)

OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Desarrollar un estilo de liderazgo que lleve a las personas a la acción.
- Saber delegar responsabilidades en los colaboradores.
- Incrementar el entusiasmo e implicación del equipo.
- Saber establecer objetivos retadores para el equipo.
- Conseguir que los colaboradores vayan más allá de la rutina diaria.
- Saber liderar a través del feedback y comentarios positivos.
- Utilizar adecuadamente la técnica del reconocimiento.

METODOLOGÍA

- Acción formativa práctica, concreta, dinámica y participativa.
- Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.



LIDERAZGO y DELEGACIÓN ACTIVA EN PERSONAS

CONTENIDOS (MÓDULOS A+B: 16 horas)

1. FUNDAMENTOS DEL LIDERAZGO ACTIVADOR

- Definición de liderazgo
- Autoridad vs. Autoridad: Diferencias
- Liderazgo vs. Gestión
- Liderazgo: Cómo aprenderlo

2. SABER DELEGAR CON EFICACIA

- Concepto y tipos de delegación
- Beneficios para quién delega y para el equipo
- ¿Delegar en recaderos o en responsables?
- Claves para delegar con eficacia en las personas

3. TRABAJAR LA FORTALEZAS DE LAS PERSONAS

- Check-list de las fortalezas del equipo

4. MÉTODO PARA ACTIVAR A LAS PERSONAS

- Trabajar con acuerdos y compromisos
- Ser ejemplo, guía y mentor
- Crear y establecer retos

5. DESARROLLAR HABILIDADES DE LÍDER ACTIVADOR

- Acordar objetivos ambiciosos
- Comunicar con fuerza
- Desarrollar a las personas
- Estimular el desarrollo de ideas innovadoras

6. CÓMO ES UN JEFE DES-ACTIVADOR

- Uso del miedo y negatividad
- Absorber energía y entusiasmo
- Falta de claridad en la dirección
- Evitar fijar objetivos que supongan retos
- Sin feedback, ni reconocimiento positivo

7. ACTIVADOR vs. CONTROLADOR

- Preguntar y escuchar vs. Mandar y sermonear
- Estimular responsabilidad vs. Ordenar y controlar tareas
- Atraer (pull) vs. Empujar (push)
- Ayudar a encontrar soluciones vs. Dar siempre las respuestas
- Medir progreso con feedback vs.
- Señalar errores y regañar



LIDERAZGO y DELEGACIÓN ACTIVA EN PERSONAS

CONTENIDOS (MÓDULOS A+B: 16 horas)

8. ACTIVAR COLABORADORES: "¿TÚ QUE PROPONES?"

- Establecer objetivos claros y consensuados
- Pensar y actuar por propia responsabilidad
- Colaboradores con iniciativa
- Dar sentido y finalidad al trabajo

9. CLAVES PARA DAR RECONOCIMIENTO POSITIVO

- Reconocimiento: Riguroso y sincero
- ¿Cuándo elogiar y cuando corregir?
- Reforzar conductas y hechos. No personas

10. CÓMO OPTIMIZAR EL EFECTO PIGMALIÓN

- Establecer expectativas positivas
- Focalizarse en el potencial de la gente

11. MANTENER LA MOTIVACIÓN DEL EQUIPO

- Uso de reconocimiento y elogios públicos
- Ofrecer agradecimientos adecuados
- Cómo llegar al corazón de nuestra gente
- Fortalecer la autoestima del equipo

12. SABER PREGUNTAR y ESCUCHAR ADECUADAMENTE

- Escuchar para preguntar vs. Escuchar para contestar
- Usar la empatía y asertividad
- Cómo generar confianza escuchando

13. CREAR AMBIENTE DE COLABORACIÓN

- Equipo potente ≠ Grupo de personas
- Fomentar la interrelación
- Establecer comunicación bidireccional
- Reuniones periódicas y resultados

14. CÓMO CONTAGIAR LA EXCELENCIA EN EL EQUIPO

- Activar e influir en las personas
- Retos desafiantes y estimulantes
- Respeto, interés y compromiso
- Equipo focalizado en añadir valor
- Constancia en el reconocimiento y agradecimientos

15. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



BENEFICIOS PARA LAS PERSONAS:

- Saber establecer **prioridades**, **actuar** y aportar **soluciones**.
- Saber invertir **esfuerzo** y **energía** en los problemas y actividades establecidas.
- Tener más capacidad de diferenciar lo **primordial** de lo secundario y practicidad para **buscar soluciones**.
- Tener capacidad para conseguir **objetivos** y finalizar **proyectos**.
- Analizar y mejorar la **toma** de **decisiones** en sus actividades profesionales.
- Adquirir **automotivación** para contribuir de una manera eficaz.
- Añadir **valor profesional** a través de su rendimiento y resultados.

BENEFICIOS PARA LAS ORGANIZACIONES:

- Obtener el máximo **rendimiento** y **compromiso** del talento de los empleados.
- Tener personas que se sientan satisfechas **contribuyendo** y **aportando valor**.
- Incrementar los resultados de negocio y adaptarse a los nuevos cambios a través del **rendimiento**, **proactividad** y **compromiso** de los empleados.
- Poseer equipos con **mentalidad** de trabajar con **objetivos**, **proyectos**, que sean **resolutivos** y **eficaces**.
- Reducción de costes por la **optimización** de las nuevas formas de trabajar.

METODOLOGÍA Incrementis



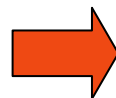
- Formación basada en la **participación activa** de los asistentes.
- Enfocado a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros**.
- *"De dentro hacia fuera"*: Ejercicios prácticos y dinámicos de **pensar y actuar**.
- 100% a partir de la experiencia y responsabilidades de los participantes: *"Improving on the job"*.
- **Utilidad y aplicación inmediata** en el trabajo de todo lo aprendido.
- **"Acuerdos de compromisos"** elaborado por los participantes.



[Personas + Rendimiento + Compromiso = Resultados]



**AGOBIO y
SATURACIÓN**



**CONSEGUIR
RESULTADOS**



Incrementis le entusiasma ayudar a las personas y organizaciones que quieren potenciar el rendimiento, liderazgo activador, compromiso, orientación al logro, eficacia y consecución de resultados.



www.incrementis.es

Avda. Diagonal, 162, 6º 1ª

08018 – Barcelona

Teléfono: 93 307 93 25

Móvil: 653 30 07 54

training@incrementis.es