

ORIENTACIÓN AL LOGRO Y RESULTADOS

Módulo: 1 día / 8 horas

Con ejercicios prácticos de
pensar, actuar, asimilar





ORIENTACIÓN AL LOGRO y RESULTADOS

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



Información e Inscripciones

INFORMACIÓN

- ➔ **Dirigidos a:** Directores de departamento, jefes de equipos, responsables de proyectos, personal técnico, administrativo y de staff.
- ➔ **Horario y duración:** 09:30 - 18:30 h. (1 jornada) - 8 horas.
- ➔ **Lugar y Fechas:** Madrid - 29 Noviembre - 2018.
- ➔ **Precio de inscripción:** 485€ / exento de IVA (Incluye: la asistencia a la formación, coffee-breaks, almuerzo de trabajo, entrega de la documentación y el certificado de participación y aprendizaje). 25% de descuento en la inscripción de otra persona y sucesivas en la misma convocatoria.
- ➔ **Forma de pago:** Deberá efectuarse mediante transferencia bancaria al nº CC: **2038 6707 5930 0039 8347**; IBAN ES53 2038 6707 5930 0039 8347; SWIFT ID/BIC: CAHMESMMXXX, indicando el nombre de la acción formativa.

INSCRIPCIONES

- ➔ La reserva de plaza se hará por orden de llegada de las inscripciones realizadas a través del **formulario de inscripción** de la web.
- ➔ En caso de que la persona inscrita no pueda asistir, existe la opción de enviar a otro participante, facilitando los datos del mismo. Si no fuera posible, deberá comunicarlo al menos 4 días antes del inicio de la formación, con el fin de que sea reembolsado el 100% del importe de la inscripción.
- ➔ Por posibles cambios o situaciones puntuales, Incremententis se reserva el derecho de modificar las fechas, horarios establecidos, lugar de celebración o bien cancelar y/o aplazar la formación, con una comunicación previa de 7 días a la fecha del seminario.

Formación In Company: Si desea realizar esta formación a un grupo y diseñado a su medida, no dude de solicitar una propuesta. Para cualquier otra formación referente a nuestra especialidad sobre rendimiento, liderazgo, eficacia, logro, compromiso, etc. adaptado a sus necesidades, consulte en nuestra web:

www.incremententis.es/cursos-formacion-empresas



ORIENTACIÓN AL LOGRO y RESULTADOS



**CONSEGUIR RESULTADOS
vs. "ESTAR LIADO"**