



MODULO GENERA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO



¿POR QUÉ ELEGIR LA ESCUELA DE EMPRENDIMIENTO EDICSEM?

JAMMING

Con el apoyo de jamming especialistas en coaching trainig y PNL



50% de las veces las empresas lideres buscan que su personal cuente con habilidades blandas como liderazgo.



Con el apoyo de programa educativo nacional

¿QUE LOGRARAS DESARROLLAR?

Liderazgo

El líder es el encargado de mejorar la motivación del equipo, logrando un ambiente idoneo para la satisfacción de los colaboradores y la productividad de la empresa

Habilidades Blandas

Desarrollaras capacidades que te permiten ser un profesional competente y efectivo gestionando tus propias capacidades.

ACTUALMENTE LAS HABILIDADES BLANDAS DEMANDADAS POR LAS EMPRESAS SON:

- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Manejo del tiempo
- Resolución de problemas
- Creatividad
- Liderazgo
- Organización
- Inteligencia emocional
- Toma de decisiones
- Manejo del estrés

¿POR QUE DESARROLLAR TUS HABILIDADES BLANDAS?

Zety, realizó una encuesta que determinó las 10 softs skills mas demandadas por las compañías, siendo 61% mas importantes las habilidades blandas comparado al 39% de las habilidades duras.



**CERTIFICADO
POR LA ESCUELA
EMPRENDIMIENTO
EDICSEM**



MALLA CURRICULAR GENERA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

SESIÓN 1

Lo trascendental

- Rompiendo mitos
- ¿Por qué no trabajamos en equipo?
- Nadie puede hacerlo solo

SESIÓN 6

El catalizador

- Tres clases de jugadores
- Características de un catalizador

SESIÓN 2

El cuadro completo

- ¿Cómo logro ver el cuadro completo?
- Una meta compartida
- Como ser un mejor líder del equipo

SESIÓN 7

La brújula

- Revise su brújula
- Tipos de brújulas

SESIÓN 3

La especialización

- ¿Qué sucede cuando las personas están en el lugar equivocado?
- Pon a las personas en el lugar correcto
- Cada uno en su lugar

SESIÓN 8

La manzana podrida

- El talento no es suficiente
- La actitud del vencedor
- Su mejor amigo o peor enemigo

SESIÓN 4

El monte Everest

- ¿Cuál es tu mayor desafío?
- Concéntrese en el equipo
- ¿Cómo hacer crecer un equipo?

SESIÓN 9

La confiabilidad

- La fórmula de la confiabilidad
- Como se pierde la confianza
- Que hacer para que se pueda confiar en usted

SESIÓN 5

La cadena

- Su equipo no es para todos
- El impacto de un eslabón débil
- Fortalecer la cadena

SESIÓN 10

El precio

- Razón de ser del precio
- El precio del equipo de trabajo

SESIÓN 11

El marcador

- Cómo poner de relieve el marcador
- ¿por qué el marcador?



MALLA CURRICULAR GENERA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

SESIÓN

12

La banca de apoyo

- Cómo definir de la banca de apoyo
- El banco es indispensable
- Las acciones de hoy edifican el equipo de mañana

SESIÓN

15

La ventaja

- ¿es necesario un impulso?
- Las leyes del liderazgo impactan al equipo
- Los mitos sobre las mesas
- Dar ventaja al equipo

SESIÓN

13

La identidad

- El valor de los valores
- Los valores añaden valor a su equipo

SESIÓN

16

La moral alta

- ¿sufrimiento o victoria?
- Por la superioridad del equipo
- La moral alta es grandiosa
- Las cuatro etapas de la moral

SESIÓN

14

La comunicación

- Un panorama distinto de la comunicación
- La comunicación en su equipo
- Fases de una organización y su puerta giratoria

SESIÓN

17

Los dividendos

- Cómo invertir en su equipo
- Mi inversión personal y el rendimiento