



DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS

MÓDULO 8: MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

Objetivos

El responsable de un equipo de trabajo está siempre encargado de alcanzar determinados niveles de productividad con él. Dicha productividad dependerá en buena parte, como han venido demostrando los psicólogos del trabajo, de la motivación de cada miembro del equipo.

Por esta razón se exige cada vez más a los responsables de equipos: comprender, predecir e influir en el comportamiento de sus subordinados, o lo que es lo mismo, tener siempre un equipo motivado.

Al finalizar la formación a través de las distintas unidades, el usuario será capaz de:

- ◆ Definir motivación y liderazgo
- ◆ Interpretar las principales teorías sobre la motivación humana en el trabajo
- ◆ Identificar tus prejuicios sobre la motivación en el trabajo
- ◆ Elaborar un "plan de acción motivadora"
- ◆ Descubrir el verdadero valor de los incentivos
- ◆ Contrastar tus hipótesis sobre incentivos
- ◆ Deducir el nivel de necesidad de tus colaboradores
- ◆ Descubrir tu estilo de liderazgo
- ◆ Modificar tu estilo de liderazgo según las características del grupo que tengas que dirigir
- ◆ Confirmar los resultados obtenidos tras el "plan de acción motivador"

Duración

10 horas (formación online + material complementario)

Plazo

El alumno dispondrá de un plazo máximo de 6 semanas para la realización del curso.

Diploma

Al finalizar el curso, el alumno obtendrá un Diploma acreditativo de CONDUCTA FORMACIÓN de la realización del curso.

Observaciones

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.



DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS

MÓDULO 8: MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

Contenidos

- ◆ **Diseñar un plan de acción motivador**
 - ü Conceptos fundamentales
 - ü La dirección científica del trabajo
 - ü La influencia de las relaciones humanas en el rendimiento

- ◆ **Utilizar incentivos valiosos**
 - ü El valor de los incentivos
 - ü Tipos de incentivos
 - ü Los incentivos higiénicos
 - ü Enriquecer las tareas
 - ü Principios para enriquecer un puesto de trabajo
 - ü Las teorías X e Y de Douglas y McGregor
 - ü La receta
 - ü La parrilla de Blake y Mouton
 - ü Hersey y Blanchard

- ◆ **Detectar las necesidades del equipo**
 - ü La pirámide de Abraham Maslow
 - ü La "compra de satisfacciones"
 - ü Maslow vs. Herzberg

- ◆ **Evaluar los resultados**
 - ü Para qué evaluar
 - ü Criterios de evaluación del producto y del equipo
 - ü Cuándo es útil la evaluación
 - ü Técnicas de evaluación del rendimiento
 - ü Momentos de evaluación
 - ü Categorías para evaluar el funcionamiento de un equipo