Metodología

- El número de participantes por curso es reducido lo que produce un acercamiento del alumno y profesor, para la resolución de cualquier duda, problema o comentario.
- La interacción y participación de los alumnos en la dinámica de la clase facilita el aprendizaje y la motivación. Nuestra experiencia es que el trabajo en equipo fomenta la participación y aumenta el aprendizaje. Por esta razón creemos que el trabajo en equipo es el que mejor funciona desde el punto de vista pedagógico y motivacional.
- Participación de un líder-facilitador experimentado en procesos de coaching.

Programa

1. La importancia de la Organización: valores guía y coherencia con los comportamientos personales y profesionales
2. El clima y las necesidades en la organización
3. Motivación y conducta personales
4. Concepto de Coaching
5. Competencias y habilidades claves del coach
6. Herramientas de coaching

Duración

12 horas

Calendario

15, 17 y 19 de febrero de 2010

Profesorado

Juan Penadés Micó. Licenciado en Economía y Empresa por ICADE. Director de MECEMSA Consultores y Gerente de proyectos de consultoría en Estrategia y Dirección de Negocio.

Margarita López Romero. Licenciada en Sociología y Máster en Dirección de Recursos Humanos. Gerente del área de consultoría de Recursos Humanos, Desarrollo y Organización de MECEMSA Consultores.

Precio

120 €

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE EVENTOS

La proyección de nuestras empresas en el mercado conlleva la planificación de acciones de marketing de diversa índole. La organización de un evento es una herramienta comunicacional de alto impacto en la que hay que prestar especial cuidado a todos los detalles que proyectan nuestro mensaje al cliente, consumidor, etc. Si no asiste quien nos interesa que asista, el evento no habrá tenido sentido. Si aunque asista, lo descuidamos y no conseguimos que se marche satisfecho, hasta puede que hayamos actuado en contra de nuestros intereses. Plantear el evento correcto, adaptado a nuestro target y objetivos, es una tarea que debe ser gestionada técnicamente.

Dirigido a

Este curso está dirigido a profesionales y estudiantes que necesiten aprender técnicas y factores clave para gestionar de forma eficaz, rentable y exitosa cualquier tipo de evento.

Programa

1. La empresa y su organización
2. Características generales de los eventos y clasificación por tipologías.
3. Normas básicas en la organización de un evento.
4. Planificación y Organización de los recursos del Evento.
5. Comportamiento en el Desarrollo del Evento.
6. Celebración del Evento.
7. Cierre y Evaluación Final del Evento

Duración

16 horas

Fecha

1, 3, 5 y 8 de marzo de 2010

Profesorado

Por determinar en función de calendario.

Precio

150 €

DISPONIBLE CURSO ON-LINE

Descuentos

- Antiguos alumnos de la Escuela de Negocios: 10%
- Por la participación en dos ó más acciones formativas de los "Cursos de entrenamiento directivo": 10%
- Descuentos no acumulables entre sí

Lugar de realización

Escuela de Negocios de la Fundación General de la Universidad de Alicante.
Edificio Germán Bernácer.
Campus de San Vicente del Raspeig, Alicante.

Información e inscripciones

Escuela de Negocios
Fundación General Universidad de Alicante
Sede provisional: aula prefabricada nº15
(junto edificio Escuela
Politécnica Superior II)
Telfs: 965 90 93 73 / 965 90 94 48 - Fax: 965 90 93 69
www.enegocios.ua.es - escuela.negocios@ua.es

Universitat d'Alacant
Fundació General
Universidad de Alicante
Fundación General

ESCUELA DE NEGOCIOS

MECEMSA CONSULTORES

Colabora

fundación Ruralcaja

Cursos de

ENTRENAMIENTO DIRECTIVO

Universitat d'Alacant
Fundació General
Universidad de Alicante
Fundación General

CURSO 2009/2010

ESCUELA DE NEGOCIOS

Diseño: Gabinete de Imagen y Comunicación Gráfica de la Universidad de Alicante

LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

La nueva gestión por consenso invita a los directivos de empresa a reconocer las necesidades de cambio en sus propios estilos de dirección en busca de mayores niveles de efectividad en el proceso de dirección de personas y a conocer y utilizar habilidades para asegurar un proceso de planificación, guía y evaluación de objetivos de desempeño a nivel individual y grupal.

Objetivos

- Aportar una visión general sobre los equipos de trabajo en la sociedad actual, y más concretamente, su importancia en las empresas.
- Adquirir capacitación para liderar equipos eficaces y eficientes.
- Capacitar al alumno de la formación adecuada para el desarrollo de habilidades directivas que potencien a todos los miembros del grupo con el máximo aprovechamiento de las cualidades de cada uno.
- Enseñar al alumno los diferentes tipos de liderazgo existentes y aplicarlo a sí mismo para que pueda modificar aptitudes, vicios… que sean negativos para el equipo que lidera.

Destinatarios

- Profesionales que trabajen con equipos humanos y quieran ampliar conocimientos en la materia.
- El curso está dirigido también a directivos, técnicos y profesionales que lideren equipos y quieran descubrir técnicas de dirección de equipos y actualizar los conocimientos adquiridos.
- Estudiantes que quieran conocer la materia como ayuda en su futuro laboral.

Metodología

- El método utilizado por MECEMSA Consultores es eminentemente práctico por lo que las explicaciones teóricas del profesor serán acompañadas por ejercicios prácticos que ayuden al alumno a comprender mejor el temario.
- Al ser un número reducido de alumnos el profesor expondrá respuestas personalizadas a los alumnos con lo que se apuesta por un aprendizaje casi personalizado.
- Se realizarán pruebas prácticas dirigidas a la distinción de los diferentes estilos de liderazgo, de la constitución de equipos eficaces de trabajo, dinámicas de cooperación.

Programa

- Introducción a los Equipos de Trabajo
- Construcción de un equipo eficaz: Fomento del espíritu de equipo.
- Establecer pautas de funcionamiento en equipo y orientación al logro.
- Dinámicas de cooperación vs competencia.
- Estilos de liderazgo.
- Desarrollo de los miembros del equipo.
- Administración de discusiones y conflictos.

Duración

16 horas

Calendario

Los días 20, 22, 27 y 29 de octubre de 2009

Profesorado

Margarita López Romero. Licenciada en Sociología y Máster en Dirección de Recursos Humanos. Gerente del área de consultoría de Recursos Humanos, Desarrollo y Organización de MECEMSA Consultores.

Precio

150 €

CURSO DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

La mejor forma de ser un buen negociador es aprender a serlo. En la relación con los demás, dentro del marco personal y profesional, continuamente nos enfrentamos a situaciones difíciles y conflictivas. La NEGOCIACIÓN es una habilidad clave en nuestro tiempo. La adquisición de competencias en negociación no solo genera ventajas sobre la otra parte y, por lo tanto, sobre los resultados finales del proceso negociador, sino que nos abrirá las puertas a futuras negociaciones, nuevas empresas y relaciones humanas exitosas.

Objetivos

- Comprender los principios y conceptos clave cuyo conocimiento favorece la efectividad negociadora
- Adquirir capacitación para el desempeño de cualquier rol que se asigne a la hora de negociar. Proporcionar conciencia sobre el estilo personal de negociación y su generación de impacto y resultados.
- Saber elegir entre las estrategias y las técnicas existentes las más adecuadas en cada momento y en cada negociación.
- Conocer todos los aspectos que conlleva la negociación; visualizar la negociación como proceso y agregar valor a nivel metodológico y técnico.

Destinatarios

- El curso está dirigido a directivos, técnicos y profesionales, que quieran ampliar sus habilidades de negociación.
- Licenciados o diplomados que deseen prepararse para realizar futuras negociaciones en su profesión y en la vida cotidiana.
- Estudiantes que quieran conocer la importancia de la negociación y quieran obtener competencias clave para el futuro.
- En general a todas aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos y habilidades en el marco de la negociación.

Metodología

- El método utilizado por MECEMSA Consultores es eminentemente práctico por lo que las explicaciones teóricas del profesor serán acompañadas por ejemplos y ejercicios prácticos que ayuden al alumno a comprender mejor el temario.
- Las clases serán impartidas en grupos reducidos lo que conlleva a una formación altamente personalizada. La cercanía profesor-alumno está presente en todo momento.
- La interacción y participación de los alumnos en la dinámica de la clase facilita el aprendizaje y la motivación. Nuestra experiencia es que el trabajo en equipo fomenta la participación y aumenta el aprendizaje.

Programa

1. Objetivos de la negociación
2. Entorno de la negociación
3. Retos de la negociación
4. Roles en el proceso de negociación
5. Fases de la negociación
6. Estrategias y tácticas en la negociación
7. Resolución alternativa de conflictos
8. Éxito de la negociación

Duración

16 horas

Calendario

10, 12, 13 y 17 de Noviembre de 2009

Profesorado

Juan Penadés Micó. Licenciado en Economía y Empresa por ICADE. Director de MECEMSA Consultores y Gerente de proyectos de consultoría en Estrategia y Dirección de Negocio.

Precio

150 €

MOTIVACIÓN Y COACHING

Las personas son el elemento clave a la hora de hablar de una empresa. Saber liderar, motivar y organizar un equipo humano es una tarea que requiere de una serie de habilidades y técnicas que se pueden desarrollar. El directivo ha de entrenarse en el papel de coach en la empresa moderna ya que resulta imprescindible dominar herramientas disponibles para involucrar en un proyecto común a todo el equipo y basar las relaciones profesionales en la sostenibilidad y calidad.

Objetivos

Los objetivos fijados para este curso son:

- Capacitar a los líderes de una amplia gama de técnicas motivadoras para responder en todo momento a los retos relacionales, que en el ámbito organizacional puede estar experimentando día a día.
- Entrenar en un nuevo estilo de comunicación y nuevas capacidades para relacionarse tanto en su entorno profesional como en su entorno personal.
- Dar a conocer los diferentes tipos de motivación existentes para que el gestor del equipo humano sepa diferenciarlas y aplicarlas en cada ocasión adecuadamente.
- Obtener una aptitud de análisis humano para controlar posibles conflictos, saber preverlos y/o darles la respuesta oportuna.
- Analizar conjuntamente con los participantes las principales metodologías e instrumentos técnicos del coaching.

Destinatarios

- Directores generales, directores de áreas funcionales, líderes de equipos y profesionales en general con capacidad directiva y ejecutiva que quieran potenciar su rol como coach.
- Licenciados o diplomados que deseen prepararse para liderar equipos de trabajo actuales.
- Finalmente a todas aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos, habilidades y técnicas en el marco de la motivación de los recursos humanos.