

Máster en Coaching, PNL, Liderazgo de Equipos y Toma de Decisiones

Titulación de máster emitida por Mediterránea Business School

Módulos:

- Coaching y mentoring (MBSCYM)
- Liderazgo y motivación en la empresa (MBSLYMEMP)
- Negociación, toma de decisiones y PNL (MBSNTDPNL)

¿Qué vas a aprender?

- Adquirir habilidades prácticas e innovadoras de liderazgo como el coaching, el mentoring o la programación neurolingüística
- Adaptarte a entornos cambiantes y tomar decisiones eficientes en situaciones de presión
- Liderar equipos multidisciplinares y heterogéneos
- Aplicar herramientas para sacar el máximo partido de los equipos de trabajo



TEMARIO RESUMIDO

MÓDULO 1: COACHING Y MENTORING

COACHING Y MENTORING

1. INTRODUCCIÓN
2. EL PROCESO DE COACHING
3. TIPOS DE COACHING
4. COMPETENCIAS DEL COACH
5. HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS
6. ACREDITACIÓN DEL COACH
7. ORIENTACIÓN PROFESIONAL O MENTORING

GESTIÓN DE ESTRÉS

1. EL ESTRÉS Y SUS CARACTERÍSTICAS
2. EL ESTRÉS LABORAL
3. TÉCNICAS PERSONALES DE CONTROL DE ESTRÉS
4. TÉCNICA DE AFRONTAMIENTO DEL ESTRÉS

GESTIÓN DEL CAMBIO

1. ¿QUÉ ES EL CAMBIO?
2. MODELOS Y DINÁMICA DEL CAMBIO



3. RESISTENCIA AL CAMBIO
4. PLANIFICACIÓN DEL CAMBIO

GESTIÓN DEL TIEMPO

1. EL TIEMPO
2. TIPOLOGÍA DE TAREAS
3. LADRONES DE TIEMPO
4. GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

MÓDULO 2: LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN EN LA EMPRESA

LIDERAZGO

1. MEDIATIZADORES DEL ESTILO DE DIRECCIÓN
2. TIPOS DE ESTILOS DE DIRECCIÓN
3. LIDERAZGO
4. MOTIVACIÓN LABORAL
5. DESARROLLO Y MEJORA DE COMPETENCIAS DIRECTIVAS

MOTIVACIÓN LABORAL

1. CONCEPTOS BÁSICOS
2. TEORÍAS Y MODELOS
3. TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN LABORAL
4. OTROS FACTORES



EL TRABAJO EN EQUIPO

1. EL TRABAJO EN EQUIPO
2. TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO
3. TOMA DE DECISIONES. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS. CAMBIO ORGANIZACIONAL
4. TÉCNICAS DE TRABAJO EN EQUIPO. REUNIONES DE TRABAJO. MOTIVACIÓN LABORAL

DELEGACIÓN

1. LA DELEGACIÓN
2. TIPOS DE TAREAS
3. VENTAJAS Y OBSTÁCULOS A LA DELEGACIÓN
4. PROCESO DE DELEGACIÓN

COMUNICACIÓN INTERNA

1. COMUNICACIÓN
2. COMUNICACIÓN INTERNA
3. COMUNICACIÓN EN EL SIGLO XXI

MÓDULO 3: NEGOCIACIÓN, TOMA DE DECISIONES Y PNL

REUNIONES EFICACES



1. CONCEPTOS BÁSICOS
2. TIPOS DE REUNIONES
3. FASES Y DESARROLLO DE UNA REUNIÓN
4. DECÁLOGO DEL BUEN COMUNICADOR

TOMA DE DECISIONES

1. CONCEPTOS BÁSICOS
2. TOMA DE DECISIONES
3. TÉCNICAS DE TRABAJO EN GRUPO

NEGOCIACIÓN

1. CONCEPTOS BÁSICOS
2. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN
3. TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN
4. DINÁMICA DE LAS EXIGENCIAS
5. CIERRE DEL ACUERDO

COMUNICACIÓN EFICAZ CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL)

1. INTRODUCCIÓN
2. HISTORIA BREVE DE LA PNL
3. COMPONENTES DE LA PNL
4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL
5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO
6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR
7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL



8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES
9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN
10. EL METAMODELO
11. LAS PRESUPOSICIONES
12. EL REENCUADRE
13. LOS METAPROGRAMAS

