

PROGRAMA DESENVOLUPAMENT D'HABILITATS DIRECTIVES

Formació d'empresaris
i directius

Març-Juny 2025



campuscambra



Cambra
de Comerç de Barcelona

OBJECTIUS

Desenvolupar i optimitzar les habilitats i competències directives dels directors, directores i professionals que tinguin que gestionar i liderar equips de treball.

De forma específica

- Identificar e incorporar estratègies i metodologies útils per tal d'optimitzar l'eficàcia del lideratge dels participants.
- Identificar les claus per a impulsar l'eficàcia dels equips de treball i els seus nivells de cohesió.
- Optimitzar les habilitats de comunicació i relacionals dels participants aplicades a la direcció.
- Incrementar els nivells de motivació i fidelitat del personal al seu càrrec.
- Aprendre a delegar de forma més efectiva.
- Optimitzar la gestió del tems i reduir els nivells d'estrès.

PROFESSORAT

Oscar Peón. Soci-Director de optimTRAINING. Formador del programa de Gestió de Pimes de la Cambra de Comerç de Barcelona, de Barcelona Activa i l'Escola d'Administració Pública de la Generalitat de Catalunya. Compta amb una àmplia formació multidisciplinària en l'àmbit empresarial (Graduat en Administració i Direcció d'Empreses, Diplomant en Ciències Empresarials, Tècnic Superior Comercial) i a l'àrea de la Psicologia i les Neurociències Cognitives (psicobiologia, psicologia de la percepció, fonaments psicosocials del comportament humà, Neuroeconomia, etc.) i el Coaching i la Programació Neurolingüística (Practitioner en PNL, Màster i Trainer's Training en PNL, Màster en Coaching con PNL). Ha desenvolupat i implementat projectes de formació i desenvolupament en organitzacions líders del seu sector, com Opticalia, Kibuc, Dupont, Pfizer, Zambón, BigMat, Lyreco, Jovi, Molí Vell, Generalitat de Catalunya, Petrocat, Pirelli-Driver, Pepe Jeans, Aki, Tento, UPC, Pimkie, La Caixa, Catalunya Caixa, CCM, Norte Hispana, Roca, Iberia, Cruz Roja, Halocurier, etc., projectes en els que ha format a més de 10.000 persones durant els últims 15 anys amb excel·lents resultats.

Albert Renkeman. Formador especialitzat en habilitats de comunicació, innovació, PNL i Habilitats Directives, on compta amb una experiència de més de 10 anys. És Doctor per la Universitat de Groningen amb la tesi "Individual Learning Accounts: a strategy for lifelong learning?". Màster en Andragologia (Educació per a adults i intervenció social), especialitat: Educació i aprenentatge a Organitzacions, per la University of Groningen Faculty of Social sciences, Department of Pedagogical Sciences. Diplomant en Assistència Social i Counselling, Hanze Hogeschool, Hogeschool van Groningen, Groningen, 1999. Formacions Específiques en BioNeuroEmoció, Màster en Hipnosi Ericksoniana, Bases de la BioNeuroEmoció, Certificat de Coaching Wingwave Màster Practitioner en Programació Neuro-Lingüística.

Programa

Mòdul 1 / Fonaments del Lideratge

- Què es liderar?
- El líder neix o es fa?
- Quin és el meu estil de lideratge natural?
- Estils o enfocaments sobre el lideratge a la pràctica
 - Teories dels trets
 - Teories del comportament
 - Teories contingents o situació
 - Lideratge situacional aplicat
- Feedback eficaç

Mòdul 2 / Cohesió i treball en equip. Team Building

- Treball en equip. Fonaments bàsics
- Quan un grup de persones es converteix en equip?
- Avantatges del treball en equip
- Característiques dels equips eficaços
- Les cinc c's del treball en equip
- Fases en el desenvolupament d'equips
 - Equips d'alt rendiment
- Claus per cohesionar equips de treball
- Eines pràctiques per optimitzar el rendiment d'equips de treball
 - La fixació d'objectius
 - Empowerment i delegació eficaç
 - Sistemes de control positius

Mòdul 3 / Habilitats de comunicació i relacionals per a responsables d'equip

- La comunicació en l'entorn organitzacional
- Construcció de l'experiència subjectiva. Com construïm la nostra realitat
- Pressuposicions útils en comunicació
- Tècniques de comunicació verbal i no verbal
 - Descripcions basades en aspectes sensorials
 - Sistemes representacionals
 - Desenvolupament de l'empatia-calibratge
 - Sintonia i rapport
 - Comunicació assertiva
 - Desenvolupament de l'assertivitat
 - Com demanar el canvi
- Estils relacionals-Energies cromàtiques

Mòdul 4 / La màgia de la motivació. Com motivar als altres

- Què és la motivació? Es pot motivar als altres? La màgia de la motivació
- Què motiva als nostres equips?
- Teories motivacionals
 - Cadena necessitat-desig- satisfacció
 - La jerarquia de necessitats de Maslow.
 - La teoria de factors de Herzberg
 - Model de motivació - rendiment-satisfacció
- Aplicació pràctica dels models en l'entorn laboral
- Dissenyar i establir un programa eficaç de motivació
- Qui motiva al motivador?

Programa

Mòdul 5 / Gestió de conflictes i negociació

- Negociació
 - Percepció de la negociació
 - Elements i etapes en un procés de negociació
 - Estratègies de negociació
 - Negociació competitiva
 - Negociació cooperativa
 - Recursos i habilitats de negociació
 - Tècniques de persuasió i influència
- Gestió de conflictes
 - Comprensió del conflicte
 - El conflicte com a oportunitat
 - Com afrontar els conflictes de forma constructiva
 - Mediació de conflictes
- El rol del mediador i del procés de mediació
- Mediació a la pràctica

Mòdul 6 / Gestió del temps i de l'estrès personal

- Administració eficaç del temps
 - Identificació i classificació de tipologies d'activitats
- Administració eficient del temps
 - Patrons típics d'ús del temps
 - Principis bàsics per a l'administració
 - Noves eines i tecnologies per administrar el temps
- Gestió de l'estrès
- El control emocional, l'estrès i la seva relació amb el rendiment professional
- Concepte d'estrès i tipus
- Què és l'estrès?
- Identificació factors generadors d'estrès
 - Factors de temps
 - Factors de trobada
 - Factors situacionals
 - Factors anticipatoris
- Estratègies per a la gestió de l'estrès
 - Estratègies d'execució
 - Estratègies proactives
 - Estratègies reactives
- Desenvolupament de l'elasticitat

Mòdul 7 / Solució analítica i creativa de problemes

- Introducció a la solució de problemes, creativitat i innovació
- Models analítics de solució de problemes
- Models intuïtius de solució de problemes
- Models creatius aplicats a la solució de problemes
 - Design Thinking
 - 6 barrets per a pensar
 - Imagineria Walt Disney
 - Game Storming
 - Altres estratègies per desenvolupar la creativitat i la innovació

Mòdul 8 / Habilitats de formació en el lloc de treball

- En què consisteix ser un bon entrenador?
- Característiques dels adults en l'aprenentatge
- Optimitzar la relació entre un entrenador i l'alumne
 - Com establir una bona relació
 - Com fer crítiques i observacions constructives
- La metodologia TWI
- Com preparar un bon esquema d'entrenament
- Avaluar el procés d'entrenament
- Fomentar i gestionar la polivalència

Mòdul 9 / Realització de reunions, entrevistes de treball i de desenvolupament

- Realització de reunions de treball
 - Per què reunions eficaces? L'elevat cost de la ineficàcia
- Les 5 "p" de les reunions eficaces
 - Propòsit
 - Participants
 - Planificar la reunió
 - Participació
 - Perspectiva (Avaluació de la reunió)
- Reunions efectives a la pràctica: exercicis de conducció de reunions i anàlisi de casos pràctics
- Realització d'entrevistes de treball
 - L'entrevista per competències
 - Planificar l'entrevista
 - Establir l'objectiu i l'agenda
 - Estructurar l'entrevista
- Realitzar l'entrevista
 - Establir una atmosfera de confiança
 - Introducció de l'entrevista
 - El cos de l'entrevista
 - Situació
 - Rol
 - Acció
 - Resultats
 - Formular bones preguntes que facilitin l'obtenció de bona informació
 - Conclusió de l'entrevista
- Realització d'entrevistes de desenvolupament
 - La preparació de l'entrevista de desenvolupament
 - Realització de l'entrevista
 - Documents de suport

campus cambra

DURADA I CALENDARI

Del 13 de març al 19 de juny de 2025

Les sessions es duran a terme de 9.00 a 14.00 h i de 15 a 18 h.

	13	27	10	8	22	5	19
Març							
Abril							
Maig							
Juny							

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal, 452
08006 Barcelona

El preu de la matrícula és de **1.700 euros** (exempt d'IVA).

Per inscriure's, els participants hauran d'emplenar el qüestionari que rebran prèviament i lliurar-lo a la Cambra de Comerç de Barcelona. Un cop rebut el qüestionari, es confirmarà la plaça per correu electrònic. Places limitades.

AJUTS A LA FORMACIÓ

- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la Fundación Estatal para la Formación en el empleo.

Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit.

Per gaudir d'aquest servei, cal:

- Inscriure's en el programa.
 - Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra www.cambrabcn.org
 - Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
 - Assistir a més del 75 % de les hores de formació.
- **Condicions especials per a autònoms**
Truca'ns i t'informarem.

Més informació i inscripcions

 **Maria Vilardaga**
 maria.vilardaga@cambrabcn.cat
 934 169 300 ext. 5426
 Cambra Barcelona
 Cambra Barcelona
 @cambrabcn
www.cambrabcn.cat