

DESARROLLO DE COMPETENCIAS PROFESIONALES

(Aproveche el 102% del potencial de su equipo)

OBJETIVOS:

Estamos obsesionados por potenciar el coeficiente intelectual (es imposible ser un 10 en todo) pero olvidándonos del coeficiente emocional.

¿Pero quién nos ha educado en determinación, optimismo, entrega, decisión, tenacidad, lucha ...?

Y la inmensa mayoría de las decisiones de nuestra vida se toman en base a nuestras emociones (motivos), no de nuestra inteligencia.

Porque una cosa es educar la libertad, enseñando normas, y otra cosa es enseñar la libertad contagiando valores.

No eduquemos en la obediencia, eduquemos en la convicción.

No tengamos gente involucrada (gente que vive por obligación), sino comprometida (sintiéndose responsable).

A nadie se educa con arengas, ni con gritos sino con la claridad de la palabra permanente que abone su corazón.

Si usted es cabeza de familia, que prefiere, ¿que sus hijos tengan que ir al colegio o que quieran ir al colegio? Y si es empresario... ¿qué sus trabajadores tengan que ir a trabajar o quieran ir a trabajar? Pasar del "tener" al "querer" ... esa es la clave.

Mediante el desarrollo de las competencias clave en los puestos de trabajo.

Dando 102%. Formando, estudiando y analizando cómo pueden rendir de manera eficiente y eficaz.

DESTINATARIOS: Cualquier trabajador de la empresa

DESARROLLO DEL SEMINARIO:

4 SESIONES DE 3 HORAS CADA SESIÓN:

Primera sesión.

Se trabajan los siguientes conceptos:

- Diferencia entre querer ir a trabajar y tener que ir a trabajar
- Cómo conseguirlo
- Actos y actitudes
- Diferencia entre comprometerse o involucrarse en el trabajo
- La consistencia y la inconsistencia personal
- La consistencia grupal
- Trabajar (y vivir) desde el ego o desde la conciencia
- Distintos puntos de vista cuando se trabaja con personas



La finalidad de esta sesión es que se den cuenta de las distintas formas que tenemos las personas de ver un acontecimiento, la importancia de ir a trabajar con motivación, cómo nos debemos comportar con los grupos humanos, cómo hacer que nuestro trabajo seas un factor transcendental en la importancia de nuestra vida.

Al profesor le permite tener confianza con el grupo, hacerse "amigo" de ellos y que exista un nivel de confianza para posteriores sesiones.

Segunda sesión.

Se trabajan los conceptos de:



- **METODICIDAD.** Capacidad de trabajar de forma organizada y con calidad de acuerdo a los procesos definidos para su puesto y haciendo uso adecuado de las herramientas disponibles
- **DIRECCION DE EQUIPOS** Capacidad de gestionar (organizar, coordinar y transmitir órdenes) la actividad de uno o varios equipos, encaminándolos hacia un objetivo determinado con la máxima eficacia y eficiencia
- **INICIATIVA** Capacidad para actuar de forma proactiva ante la aparición de nuevos retos, proponiendo soluciones y emprendiendo acciones para mejorar los resultados
- **TRABAJO EN EQUIPO** Capacidad para participar activamente en la consecución de una meta común, en colaboración constructiva y eficiente con otras personas

Al finalizar la sesión, tienen que hacer el siguiente ejercicio

-Por un lado, poner cada uno lo mejor y lo peor que hacen en cuanto a competencias en el trabajo.

-Por otro lado, cada uno tiene que poner de los demás que es lo mejor y lo peor que hacen

Tercera sesión.

Se lee en voz alta lo que los compañeros opinan de ellos SOLO en el aspecto positivo. A cada persona se le entrega (solo para que lo tenga él) tanto lo positivo como lo negativo. Hay un periodo de reflexión en el cual la gente se sorprende de lo que opinan de ellos los compañeros porque no tenían conocimiento de ello

Después se pasa a explicar 4 conceptos, sobre todo:

1. -Compromiso
2. -Orientación a resultados
3. -Liderazgo
4. -El valor de las quejas y reclamaciones de compañeros y clientes

Además, se les explican las siguientes competencias:

PLANIFICACION Capacidad para identificar, organizar y gestionar recursos y actividades, orientándolas hacia la consecución de objetivos, así como gestionar proyectos, realizando el adecuado seguimiento

ADAPTABILIDAD. Capacidad de modificar la propia conducta y la planificación para amoldarse con flexibilidad a nuevas soluciones o demandas, de forma ágil y minimizando las fricciones

ORIENTACION AL CLIENTE Capacidad para percibir y comprender las necesidades y demandas del cliente (externo e interno) frente a la organización para dar respuesta a dichas demandas con espíritu de servicio

TOMA DE DECISIONES Capacidad para elegir con determinación y autonomía la solución más adecuada entre las opciones disponibles siguiendo los criterios marcados por la organización, actuando de forma coherente a estas decisiones

COMUNICACIÓN Habilidad para saber escuchar y expresarse con asertividad (de forma clara., concisa y eficaz) facilitando el intercambio de información de un modo apropiado, haciendo uso de los diferentes canales de comunicaciones disponibles

Al acabar la sesión, se les pide que tienen que traer por escrito 3 aspectos que hayan podido poner en práctica de los vistos en el curso y otros 3 que no sean capaces de ponerlos en práctica.

Cuarta sesión.

Es una sesión en la cual ellos hablan y exponen aquello que les ha resultado sencillo y complicado aplicar de lo visto en el curso. La riqueza de los comentarios hace que se abra un productivo debate entre ellos

Se hace unas dinámicas de comunicación y trato con el personal para que se den cuenta de cómo se debe realizar

Se acaba con un cuestionario en el que a ellos les va a permitir verse reflejado con sus potencias y defectos a la hora de realizar su trabajo

