

# PROGRAMA DESENVOLUPAMENT D'HABILITATS DIRECTIVES

Formació d'empresaris  
i directius

Març-Juny  
2024



**campus**cambra



**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 12 de març al 20 de juny del 2024 (72 hores)

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

	12	19	4	18	25	9	23	6	20
Març									
Abril									
Mai									
Juny									

## LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona

Avda. Diagonal, 452

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 Fundació Estatal para la Formació 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](http://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.

**10%** descompte socis club cambra Business

**10%** de descompte Campus Cambra Alumni

Més informació i inscripcions



**Elisabet Cruces**



[ecruces@cambrabcn.cat](mailto:ecruces@cambrabcn.cat)



934 169 300 ext. 5430



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

[www.cambrabcn.cat](http://www.cambrabcn.cat)