



SEMINARIOS - CURSOS FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

TÁNDEMOS (*Actividades + Formación*)



FORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y SEMINARIOS



“Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses”
(Benjamín Franklin)

La comunicación y cohesión que su empresa necesita, a su alcance:

La constante y rápida evolución del mundo empresarial exige una actualización continuada de los conocimientos. El cambio que se produce en todos los sectores de la sociedad también afecta al crecimiento de las empresas. Por esto es necesario un esfuerzo de adaptación para poder así canalizarlo en forma positiva.

Ante esta realidad, las empresas e instituciones están actuando en consecuencia, ofreciendo a sus profesionales la formación y renovación necesarias para adquirir los conocimientos y las habilidades que les permitan adecuarse al cambio y asumir con éxito los retos de la competitividad.

El dominio de las situaciones y de la comunicación interpersonal es una de las competencias claves del directivo, de los responsables departamentales y del profesional de los recursos humanos.

Programas destinados a dar respuesta a la necesidad de Formación y Capacitación de los nuevos desafíos que plantean las relaciones humanas en las empresas.

TÁNDEM I: Team Building + Formación



Una jornada divertida y motivadora, adecuada para lograr objetivos de cohesión, fidelización e incentivación por parte de cada integrante de la empresa. Ejercicios y Juegos, con alto componente de comunicación e interacción dentro del equipo. El grupo demostrará sus capacidades en acción durante competencias divertidísimas y sorprendentes.



Las **conclusiones, evaluación y apoyo teórico** en forma de seminario de formación complementan la jornada lúdica. Este tándem conforma la combinación ideal que fundamenta y facilita la incorporación de las competencias y habilidades deseadas en los objetivos iniciales.

Sus contenidos (consultar nuestro catálogo) son desarrollados por profesionales en sesiones de una o dos horas destinadas a informar y ofrecer recursos para la acción inmediata.

Actividad altamente recomendable en objetivos como integración, motivación e incentivos. Dirigido a empresas, equipos directivos, comerciales y profesionales en general.

TÁNDEM II: Olympia Games (Gymkhana Deportiva + Formación)



La Combinación ideal entre Diversión y Aprendizaje se produce en este tándem de Actividades en plena naturaleza, Ejercicios de Team building y Juegos Outdoor, Juegos deportivos y recreativos dinámicos y motivadores.

Competiciones tiro con arco o rifle, circuitos forestales, fútbol humano, paintball, circuitos en quads, gymkhanas de orientación, supervivencia, etc.



Un producto diferente y novedoso que potencia las **experiencias vividas** junto a los **fundamentos teóricos** necesarios en sesiones formativas complementarias.

TÁNDEM III: Team Building Temático + Formación



Un desafío que nos lleva hacia la aventura de tiempos medievales. Desvelar El Enigma del Conde de Font Vella, o convertirnos en el Super Team para ayudar a Los Increíbles, son incentivos que rescatan el espíritu lúdico y creativo del equipo!

Enigmas medievales; travesías acuáticas; mapas del tesoro; representaciones teatrales para situaciones de role play; los desafíos Olímpicos; etc.



La originalidad de las temáticas propuestas potencia las **experiencias vividas** junto a las sesiones formativas complementarias.

TÁNDEM IV: "El Desafío Velázquez" (Gymkhana Indoor + Formación)



Programa **Indoor**. Metodología situacional de aprendizajes experimentales y prácticos. Batería de dinámicas grupales y desarrollo personal como fomento de las relaciones interpersonales: Indicado hacia objetivos relacionados con Integración, Interacción, Construcción de Espacios Emocionales Expansivos, Motivación y Desarrollo de Confianza Interpersonal.

Ejercicios de Teatralización, Relajación y Tonicidad, Técnicas de Ice Breaking, Risoterapia, Talleres Creativos, Juegos de Simulación Empresarial, Concursos Televisivos, Tai-Chi, Desafíos Intelectuales en grupo; etc.

El **Desafío Velázquez** (foto) es un programa ideal propuesto como potenciador de habilidades y competencias grupales. Las sesiones formativas se realizan en conjunto en dinámicas de taller.

Esta serie de productos diferentes y novedosos se combina con la originalidad de las temáticas propuestas y la flexibilidad por la adaptación de juegos y gymkhanas a los objetivos planteados por la empresa.

Existen en la actualidad diferentes técnicas que permiten mejorar las habilidades en la comunicación que permiten afrontar con más recursos situaciones emocionalmente conflictivas o difíciles. La escucha activa, el uso y la comprensión de la comunicación no verbal para reforzar el lenguaje, así como el control de las emociones, son herramientas claves para poder gestionar convenientemente.

Los seminarios constituyen el complemento ideal para completar la jornada de team building o actividades vivenciales para las empresas.

Cursos de Formación

HABILIDADES DIRECTIVAS Y COMUNICACIÓN

Propugnamos la búsqueda de la ecuación

CAPACIDAD X COMPROMISO = TALENTO

Seminarios - Descripción:

Los seminarios van dirigidos a empresas, equipos directivos, comerciales, profesionales en general, y se llevan a cabo en grupos reducidos. Sus contenidos se desarrollan en sesiones de una o dos horas destinadas a informar y ofrecer recursos para la acción inmediata.

Se promueve un espacio de intercambio y discusión a partir de la propuesta de actividades y herramientas de trabajo y actualiza a los participantes en el uso de los nuevos enfoques y metodologías comunicacionales, útiles para el ámbito de la gestión de Recursos Humanos.

Seminarios dirigidos a Formación Empresarial

- Inteligencia Emocional y Trabajo en Equipo.
- Crecimiento y Superación Personal: La motivación
- Principio de Oz: desde la Responsabilidad hacia el cambio de Actitud.
- Técnicas de Comunicación e Influencias.
- Habilidades Directivas: El Líder en Acción.
- Comunicación y Motivación
- Integración y Comunicación.
- Comunicación Interna y Externa.
- Habilidades Directivas y Herramientas de Liderazgo.
- La Comunicación en la Atención al Cliente.
- Inteligencia Emocional y Relaciones Laborales: Nuevos enfoques. (Técnicas del Marketing Relacional en la gestión del cliente interno).
- El líder coach.
- Detectar y favorecer las Habilidades Directivas.
- La Comunicación interna en la empresa.
- Atención al Cliente.

Seminario -Taller

Formación de Formadores:

Coaching Empresarial (Nociones de Coaching)

Ponente: Coach Facilitador autorizado bajo licencia de T.I.S.O.C

(The Internacional School of Coaching)



- Exposición y Desarrollo de Técnicas y Metodologías destinadas a facilitar y favorecer las habilidades comunicativas, el trabajo en equipo, las herramientas de liderazgo y la gestión de las emociones en las relaciones laborales.
- Duración: 8 horas.-

Seminario – Taller

La Comunicación - Claves en el trabajo de Equipo

- Qué es la Comunicación.-
- El Proceso de Comunicar.-
- La Comunicación Interna.-
- Creencias: El diálogo Interior.-
- Claves para una Comunicación Eficaz.-
- El camino desde el Grupo hacia el Equipo.-
- Duración: 8 horas.-

OKTeam - Eventos y Actividades para Empresas - Coaching Ejecutivo
<http://www.okteam.es>

Liderazgo y Comunicación

Herramientas de Liderazgo, Comunicación y Trabajo de equipo

Tabla de Contenidos

- 1- El Management.-
- 2- El Liderazgo en el Mando.-
- 3- El Liderazgo situacional.-
- 4- Modelos básicos de comportamiento.-
- 5- Introducción a la dirección de equipos.-
- 6- La Dirección de Equipos.-
- 7- Funciones del Director o Coordinador de Equipos.-
- 8- El Proceso de Comunicación.-
- 9- La Comunicación Interna.-
- 10- Cómo mejorar la Comunicación.-
- 11- La Comunicación Interpersonal entre mandos intermedios y empleados.-

Formación para Comerciales: La Atención al Cliente

Tabla de Contenidos

- 1- Principios básicos de la Atención al Cliente.-
- 2- Perfil del Cliente contemporáneo.-
- 3- El Cliente: Tipología.-
- 4- Atención diferencial.-
- 5- La prestación de Servicios: Interacción social y su influencia.-
- 6- Habilidades y Competencias al servicio de la Atención.-
- 7- La atención telefónica.-
- 8- Fases de la Venta.-
- 9- Resolución de dudas y objeciones.-
- 10- Gestión de quejas y reclamos
- 11- El cliente y su fidelización.-
- 12- Ejercicios de formación – Dinámica de Role play aplicada.-



OKTeam - Eventos y Actividades para Empresas - Coaching Ejecutivo
<http://www.okteam.es>

Directivo Coach: La Expansión del Capital Humano

Ponente: Coach Facilitador autorizado bajo licencia de T.I.S.O.C
(*The International School of Coaching*)

Tabla de Contenidos



- 1- Definiciones del Coaching.-
- 2- Condiciones previas para el Coaching.-
- 3- Idoneidad del Coaching para la Empresa de Hoy.-
- 4- Estructura de la Sesión de Coaching.-
- 5- Superar las Creencias limitantes.-
- 6- Redefinir los Objetivos.-
- 7- Los diez errores más frecuentes.-
- 8- El Rapport.-
- 9- La Escucha Profunda.-
- 10- Preguntas Poderosas.-
- 11- El Feedback.-
- 12- Características de un Coach; un Gerente y un Líder.-
- 13- Plan de Acción Personal y Auto-Evaluación.-
- 14- Sesiones de Prácticas.-
- 15- Cierre y Conclusiones.-

Seminarios de Superación Personal

Destinados a

- Determinar nuestras necesidades.
- Establecer los límites.
- Dejar de resignarnos.
- Eliminar las creencias limitantes.
- Liberarnos de los “tengo que” y pasar a los “quiero”.
- Cuidarnos con más esmero.
- Aumentar nuestra confianza y autoestima.
- Mejorar nuestro entorno.
- Crear nuevos hábitos.
- Atrevernos a adoptar una actitud ganadora.
- Transformar los obstáculos en Oportunidades.

Temario:

- **El Principio de Oz: desde la Responsabilidad hacia el Cambio de Actitud**
- **La Inteligencia Emocional**
- **Coaching Personal.**
- **Crecimiento y Superación Personal: La motivación**
- **Técnicas de Comunicación: Gestión de las Emociones.**
- **La Inteligencia Emocional en las Relaciones Sociales.**

*Consultas e Información: Marcelo Birocco - info@okteam.es
tel. (+34) 637.795.362*

OKTeam - Eventos y Actividades para Empresas - Coaching Ejecutivo
<http://www.okteam.es>