



CAMINOS DE APRENDIZAJE

PONS ESCUELA DE
NEGOCIOS



INTRODUCCIÓN

Uno de los retos a los que se enfrentan actualmente mandos y directivos de las organizaciones, es la **gestión y el liderazgo** en un contexto volátil, incierto, complejo y ambiguo (VUCA). Esto hace que la **formación** en las competencias que hagan frente a estos retos, tiene de ser **rápida, completa y eficaz**.

Por ello, desde **PONS Escuela de Negocios**, hemos diseñado un itinerario formativo para lograr adaptar y desarrollar a equipos y personas. Su **talento**, sus **capacidades**, su **adaptación** y la posibilidad de **formarse** en estas disciplinas, pueden dar respuesta a las exigencias empresariales actuales en un mundo cada vez más globalizado.

¿QUIÉNES SOMOS?

PONS es una **compañía multinacional** de referencia en la prestación de **servicios profesionales, jurídicos, formación y consultoría**. En la actualidad, contamos con una cartera de más de 50.000 clientes distribuidos, en España y el mundo, con un equipo formado por más de 300 profesionales.

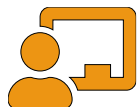
PONS Escuela de Negocios nace en 2010 con el objetivo de desarrollar una oferta formativa que, desde su gran experiencia práctica, **ofreciese soluciones innovadoras** en los campos como el management, la innovación y las tecnologías, la propiedad industrial e intelectual o la industria del entretenimiento.

Nuestros programas y cursos son **diseñados de acuerdo con las necesidades de nuestros clientes** y con un enfoque que permite dominar las herramientas más eficaces en cada campo de actuación.

METODOLOGÍA

Seguimos una metodología práctica, participativa y dinámica.

En estos momentos, te ofrecemos...



Presencial | acude a nuestro espacio y recibe las clases en modalidad presencial. También podemos desplazarnos a tu centro de trabajo.



Online | accede a nuestro campus virtual y a través de la formación e-learning descubre los nuevos contenidos.



Blended | combinamos las clases online con algunas ponencias en streaming o presenciales, para que interactúes en vivo con el profesor y tus compañeros.



Virtualclass | sigue las clases desde cualquier dispositivo de forma simultánea.

¿CÓMO LO HACEMOS?



Llevamos más de 20 años formando a profesionales del mundo de las compañías y de las organizaciones. **Somos especialistas** en formación a empresas y, en concreto, en formación en **competencias profesionales**.

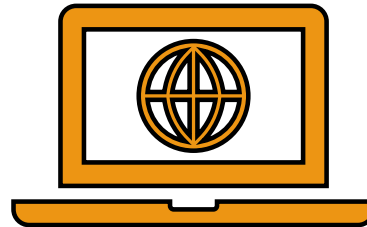
El Management y las habilidades que este requiere, son la base de la formación Corporate de PONS Escuela de Negocios.

Utilizamos los formatos más innovadores adaptados a las necesidades específicas que detectamos con ayuda de nuestros clientes.

PROGRAMA

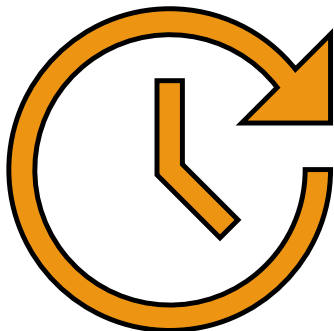
Disponemos de un Programa en formato Blended (sesiones presenciales, virtuales y online) de desarrollo de competencias y adquisición de metodologías de trabajo para managers y directivos con una estructura ágil, basada en ciclos formativos seguido por una evaluación final de impactos de Programa.

De forma transversal a este Programa, proponemos que cada manager pueda realizar un proceso de coaching de soporte a su desarrollo competencial .



¿CÓMO LO VAMOS A HACER?

Ofrecemos un itinerario formativo orientado a los directores y mandos intermedios, en el que proponemos un recorrido por las principales competencias (soft skills) que debe manejar cualquier persona que desarrolle su actividad con este perfil profesional.

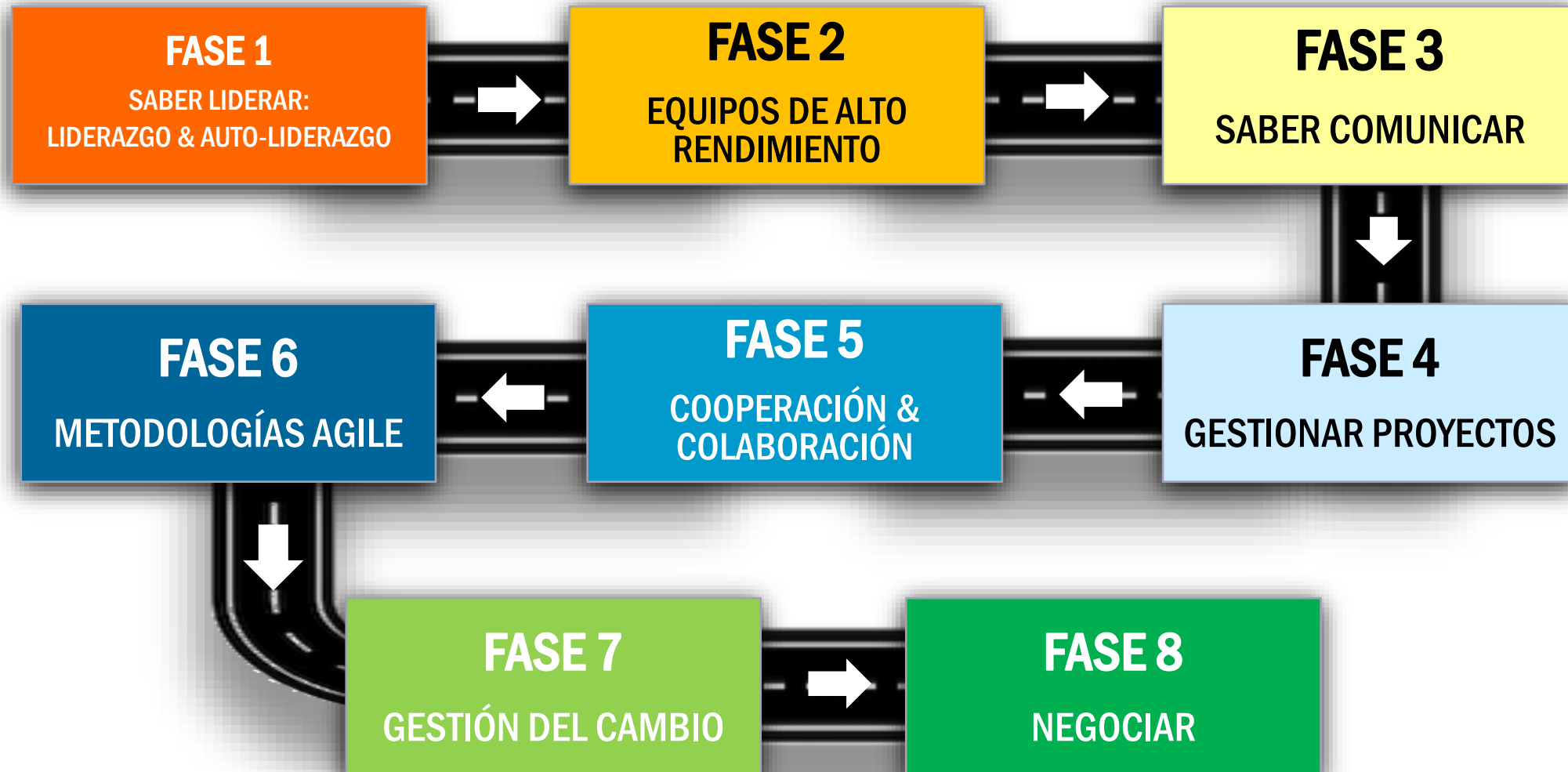


Dividimos las áreas por fases:

1. **LIDERAZGO**
2. **EQUIPOS**
3. **COMUNICACIÓN**
4. **GESTIÓN DE PROYECTOS**
5. **COOPERACIÓN**
6. **AGILE**
7. **GESTIÓN DEL CAMBIO**
8. **NEGOCIACIÓN**

ITINERARIO FORMATIVO

PONS ESCUELA DE NEGOCIOS



CONTENIDOS FORMATIVOS

1

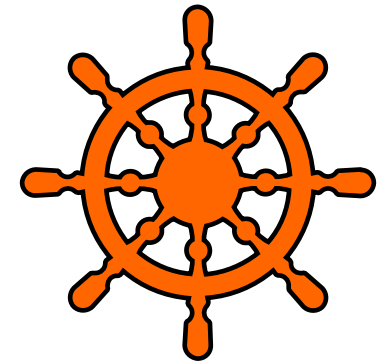
LIDERAR

LIDERAZGO

- Expectativas organizativas y Liderazgo 360.
- El rol del líder.
- Autoridad e influencia.
- Estilos de liderazgo.
- Carisma del líder.
- Sello personal: expertice/expertise.
- Mapa de ruta.

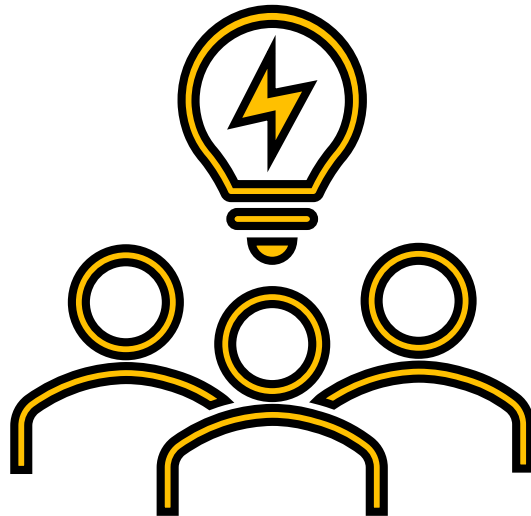
AUTOLIDERAZGO

- Autoestima y autoconfianza.
- La auto-firmación como líder.
- Personalidad, hábitos y madurez del líder.
- Competencia emocional.
- Gestión de emociones en situaciones de tensión.
- Desarrollo de su resiliencia.
- Auto-desarrollo y coaching personal.
- Aprendizaje y retorno de la experiencia persona.



2

EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO



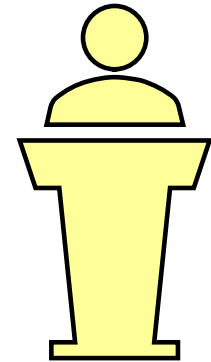
- Qué hace el mejor miembro de equipo.
- Respeto e integración.
- Empatía e inteligencia emocional.
- Interactuar y cooperar.
- Manejar las diferencias.
- Ser asertivo.
- Comunicarme con mis compañeros.
- Mi rol dentro del equipo.
- Gestión de compromisos.
- Mi orientación al cliente interno.
- Metodología de fortalecimiento equipos.
- Gestión ágil, liderazgo ágil.
- Principios y valores agile: comportamientos asociados.
- Gestión agile: palancas y líneas de acción.
- Constitución del equipo.
- Técnicas y dinámicas agile.
- Herramientas de gestión de equipos.

CONTENIDOS FORMATIVOS

3

SABER COMUNICAR

- Ser asertivo.
- Yo observador y escucha activa.
- Generar y establecer empatía.
- Saber informar.
- Saber expresarse.
- Conversaciones productivas.
- Técnicas para ser asertivo.
- Técnicas de PNL.
- Persuadir e influir en una presentación en público.
- Claves de la Comunicación No Verbal.
- Claves para una comunicación efectiva en remoto.
- Presentaciones eficaces.
- Lenguaje no verbal.
- La técnica de storytelling para persuadir.

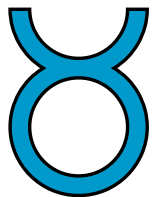
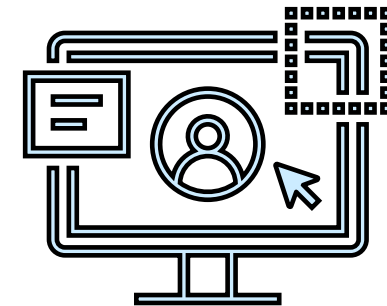


CONTENIDOS FORMATIVOS

4

GESTIONAR PROYECTOS

- Naturaleza proyecto, claves y ciclos de vida.
- Roles en al gestión.
- Concepción, viabilidad y autorización.
- La planificación y estimaciones asociadas.
- Identificación y gestión de riesgos.
- Gestión de personas y stakeholders.
- El cierre.



5

COOPERACIÓN & COLABORACIÓN

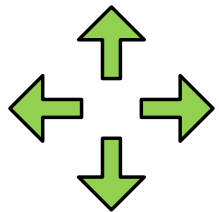
- Confianza, compromiso y colaboración.
- Motivación, responsabilización y empoderamiento.
- Ciclo coordinación acciones.
- Sinergias y cooperación.
- Delegación, reto y soporte reto.
- Psicología del líder: herramientas para involucrar al colaborador y evitar error.

CONTENIDOS FORMATIVOS

6

SER AGILE

- Influencia sin jerarquía.
- Visión de negocio y visión global.
- Bases de autoridad personal.
- Los pilares de la confianza.
- Mapa relacional y diseño de alianzas.
- Estrategias de influencia.
- Implicar y persuadir.
- Habilidades asociadas.



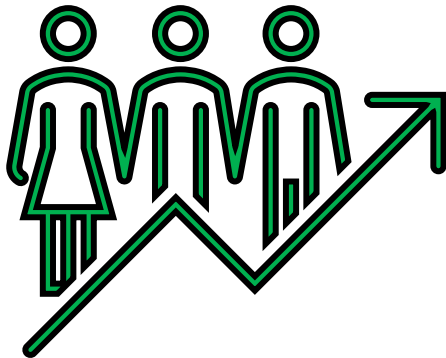
7

GESTIÓN DEL CAMBIO

- El proceso del cambio: definición y mantenimiento del mismo.
- Factores que intervienen en el cambio, su proceso y el factor humano.
- Formulación e implantación de un modelo de gestión del cambio.
- Aumentar la implicación de las personas y el rol de estas en el cambio.
- Herramientas para convertir el cambio en un hábito y superar la resistencia.

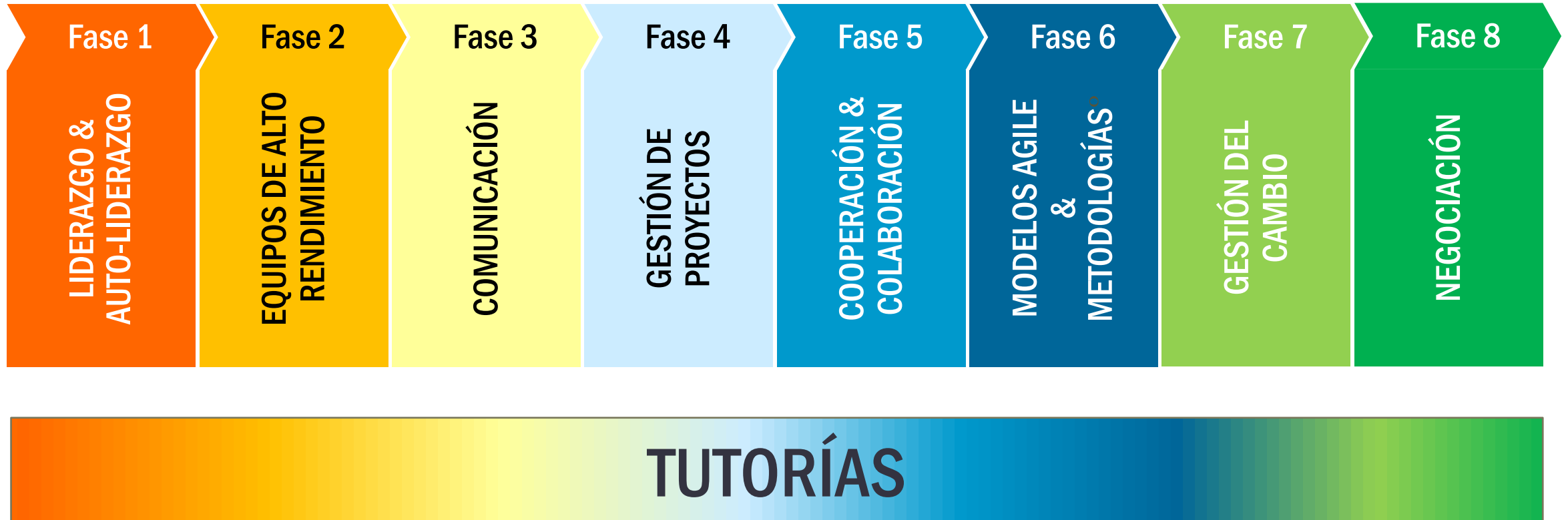
8

NEGOCIAR



- Qué es negociar, cuándo es necesario la utilización de esta herramienta.
- Road map del proceso negociador y su momentos clave.
- Campos de decisión: condiciones, concesiones y contrapartidas.
- Factores y principios de metodología Harvard.
- Planificación de una negociación.
- Tácticas, estrategias secundarias y de neutralización.
- Técnicas y estrategias para desarrollar un proceso de negociación eficaz.
- Habilidades necesarias para negociar y áreas de mejora para potenciar su desarrollo.
- Diferentes roles en un proceso de negociación.
- Cómo construir una Propuesta de Valor.

PROGRESO DEL ITINERARIO FORMATIVO



METODOLOGÍA

PONS ESCUELA DE
NEGOCIOS



EL ASISTENTE EXPERIMENTA

Exponiéndose a diferentes simulaciones y prácticas con herramientas específicas, el participante deberá poner en práctica las habilidades y destrezas aprendidas durante todo el itinerario formativo.

EL ASISTENTE ANALIZA

A partir de estas experiencias, grabaciones, casos prácticos (hechos a medida), visualización de modelos y cuestionarios de autoevaluación, el asistente analizará realidades profesionales y aspectos clave relacionados con el desarrollo de habilidades en su puesto de trabajo.

EL ASISTENTE APRENDE

La metodología empleada busca la adquisición de conocimientos, técnicas y herramientas, el incremento de conciencia sobre su actual desempeño y el desarrollo de sus recursos personales.

PONS ESCUELA DE NEGOCIOS

Fernando Mateo

fmateo@pons.es

Tel.- 609044488

www.ponsescueladenegocios.com