

Curso

avanzado

aula de
gestión empresarial



HABILIDADES DIRECTIVAS



Instituto Superior de
Técnicas y Prácticas Bancarias

METODOLOGÍA de Estudio

- ▶ **LA METODOLOGÍA** es eminentemente práctica y el seguimiento del curso se realizará mediante la lectura de cada manual, que se completará con las imágenes del vídeo (incluidas en el CD-ROM). En última instancia, el alumno tendrá que rellenar un cuestionario por módulo, incluido en la Guía de Estudio, que será corregido por ISTPB.
- ▶ **EL CONTENIDO** del Curso está dividido en tres Módulos:
 - ▶ Habilidades Directivas.
 - ▶ La Entrevista de Selección.
 - ▶ Cómo realizar con éxito Presentaciones en Público.

Cada uno de los módulos esta compuesto por:

- ▶ **MANUAL:** Eminentemente práctico, de fácil y amena lectura gracias a los muchos ejemplos que incorpora.
 - ▶ **GUÍA DE ESTUDIO:** Le ayudará a estudiar y comprender los conceptos tratados en cada Manual (La Guía es común para los tres Módulos).
 - ▶ **CD-ROM:** Incluye el Manual en formato electrónico, con resúmenes hablados, y los vídeos con ejemplos prácticos dramatizados que muestran como aplicar los conceptos estudiados. Requiere Windows 95 o superior, Pentium y Unidad de CD-ROM.
- ▶ **DURACIÓN:** Como se trata de un curso a distancia, su duración la determina el alumno. No existe plazo máximo para llevarlo a cabo y el alumno puede empezar cuando lo desee. De forma orientativa, cada curso puede desarrollarse en 30 horas (de 2 a 4 semanas empleando entre 1 y 2 horas diarias).



TODOS LOS MEDIOS a su disposición

- ▶ Tutoría personalizada: su tutor personal realizará un seguimiento de su progresión y podrá contactar con él por teléfono o correo electrónico para resolver sus dudas.
- ▶ Posibilidad de combinar la formación a distancia con la formación presencial: Durante un año desde la inscripción podrá asistir mediante una importante bonificación a los seminarios (de media jornada o jornada completa) que organice ISTEPB a lo largo del año. La asistencia a estas jornadas le permitirá mantenerse al día en los temas de máxima actualidad del mercado.

UN DIPLOMA DE PRESTIGIO a su alcance

Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias es una entidad miembro de A.N.C.E.D (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia), y está reconocido por sus programas de formación para directivos. Además es uno de los pocos centros que ha obtenido la calificación de Excelente en la auditoría de calidad y medios realizada por PriceWaterhouseCoopers para la Asociación.



TEMARIO

Habilidades Directivas

- Aprender a escuchar. Comprender que el otro siempre tiene algo interesante que decir.
- Empatizar. Para que pueda salir de mi propio entorno y me ponga las "gafas" del otro.
- Promover confianza. Conseguir la confianza de todos mediante la adopción de un optimismo medido.
- Ser un "Team Builder". Ser alguien que logra motivar no ya a personas, sino a grupos de trabajo.
- Serenidad. No para esperar pasivamente, sino para analizar las cuestiones con la profundidad adecuada.
- Huir del ASSAP! Porque cada cosa tiene su tiempo y cada tiempo su cosa.
- Paciencia. Sólo sabrá ser paciente quien lo es consigo mismo.
- Sinceridad. Porque la sinceridad es fundamento y consecuencia de la confianza.
- Reconocer los errores. Generalmente, los errores de los subordinados se achacan a mala voluntad y los de los directivos a causas imprevisibles.
- To walk the talk. Predicar con el ejemplo, ya que aprovecharse del puesto como pedestal desencanta a los demás.
- Thinking Global, Acting Local. Para adelantarse a los sucesos, el modo menos inteligente de actuar es dejarse llevar por las intuiciones.
- Templanza. La templanza permite el autogobierno y la falta de ella conduce al aburrimiento.
- Lealtad. Se trata de ser coherente con la palabra dada y no dejar que los sentimientos tomen las riendas.
- Prudencia. La prudencia exige que se tome la decisión. Sin aplicación a la práctica no se habla de prudencia.
- Riendas para la lengua. Resulta esencial en todos los niveles de la jerarquía saber qué decir, cuándo, cómo y en qué momento.

La Entrevista de Selección

- Cualidades del buen entrevistador: Qué cualidades debe tener el entrevistador para adaptarse a cualquier interlocutor, transmitir confianza y conducir al candidato.
- Preparación de la entrevista: Cómo realizar una reflexión sobre los requisitos y características del puesto a cubrir.
- Inicio y apertura de la entrevista: Cómo comenzar, iniciando al candidato al tipo de entrevista que vamos a realizar y consiguiendo la convergencia de intereses.
- Cierre de la entrevista: Cómo garantizar la buena imagen de la compañía, incluyendo la información precisa para que el candidato conozca los siguientes pasos.
- Lectura del Curriculum Vitae: Valoración de las convergencias y divergencias frente a la trayectoria profesional ideal.
- La preselección y la entrevista telefónica: Cómo entrevistar sólo a los candidatos que más se adecuan al perfil.
- Análisis comportamental del candidato: Cómo conseguir respuestas de comportamiento del candidato.
- Preguntas cerradas y preguntas abiertas: Cuándo realizarlas y cómo interpretarlas.
- Las preguntas teóricas, las dirigidas y las de comportamiento: Diversas formas de obtener información del candidato.
- El control de la comunicación: Cómo mantener el control de la comunicación sin que el candidato sienta limitadas sus posibilidades de expresión.
- Distorsiones en la entrevista de selección: Cómo neutralizar los factores que distorsionan nuestra correcta percepción del candidato.
- Conductas no verbales relevantes: Cómo contrastarlas con la conducta verbal. Actitudes según el puesto o la posición que estamos analizando.
- La toma de decisiones y la interpretación de la información: Cómo decidir entre los candidatos con mayor grado de ajuste.
- La toma de decisiones y la comparación de los candidatos en cuanto al Saber, Poder y Querer.

Presentaciones en Público

- Llamar la atención. Ha de ganarse la atención positiva del público.
- Los nervios. Cómo vencer el mayor obstáculo a la comunicación eficaz.
- La estructura. Sin estructura un discurso se reduce a un confuso cúmulo de conceptos.
- El primer minuto. Es el crucial y debe hacer todo lo posible por acercarse al público.
- Las primeras palabras. Vincularse con el público, hacer de la vivencia personal un universal. Adapta el mensaje a las necesidades de cada público. Un esfuerzo de adaptación mínimo genera un efecto considerable.
- Credibilidad. El orador debe hacer dos cosas al principio de la charla: afirmar su credibilidad y convencer al público de que vale la pena escuchar. Tres factores: carácter, capacitación y compostura.
- Mapa memorístico. Concebir la presentación en términos de representación gráfica en lugar de una relación de palabras.
- La comunicación no verbal. La comunicación es inevitable. Los mensajes no verbales permiten verificar las intenciones del interlocutor y refuerzan el mensaje hablado.
- La apertura. La manera de captar la atención del público: las preguntas retóricas, las citas, las estadísticas, los hechos, los acontecimientos históricos, los ejemplos.
- Aperturas con efecto. Plantee un problema para que reflexionen sobre él; aporte algún dato sorprendente; relate alguna anécdota o una vivencia personal.
- La introducción. La creación de expectativas para luego superarlas, garantizando así el éxito de la presentación.
- Crear un vínculo con sus interlocutores. La primera impresión visual debe ser tan contundente y duradera como el subsiguiente mensaje verbal.
- Los conectores orales. Los elementos más importantes de una presentación. Son los cabos que dan solidez al conjunto y enlazan las distintas partes del discurso. Sirven para llamar y conservar la atención del público.
- Conclusión. No haga de ella una segunda presentación. No divague, no aporte claves nuevas al final, nunca diga que se le olvidaba algo.
- Las preguntas. Cuando una asistencia no pregunta no significa que sus dudas se hayan resuelto es sólo que quieren acabar.
- Preguntas incontestables. Requieren una valoración personal por parte de quien las contesta. Aprenda a detectarlas y evite responder a este tipo de preguntas.
- Invertir las preguntas. Volver el peso de la pregunta contra el mismo que la ha planteado.
- Redirigir las preguntas. Ante una pregunta que no sabemos responder, podemos hacer participar al público.
- Reformulación de preguntas. Las preguntas de provocación o que plantean una cuestión en términos extremos nunca se deben repetir.
- Preguntas hostiles. Intentaremos desvelar la identidad de quien pregunta así como realizar la pregunta en términos neutrales.
- Material visual. El material visual puede ser enormemente variado y cada tipo tiene sus ventajas e inconvenientes.
- Apoyos visuales. El material gráfico es más impactante que la palabra y atrae el interés del público hacia el tema, sirviendo de apoyo a la comprensión de la información que se está presentando. Refuerza la capacidad del público para comprender, interpretar y recordar la información que se visualiza. Sirven para explicar ideas complejas de forma asequible.
- Uso de imágenes. Para presentar hechos, facilitar la comprensión y retener el interés.
- Errores mas frecuentes. Utilización eficaz del material visual y exposición de los errores más comunes que han de ser evitados.

Otros programas de Formación a Distancia de ISTPB:

Programas Master:

- Master en Banca y Finanzas.
- Master en Banca Comercial.
- Master en Dirección de Finanzas.
- Master en Dirección de Empresas.
- Master en Finanzas Avanzadas.
- Master en Gestión de Pymes.

Aula de Gestión Empresarial:

- Especialización en Gestión y Dirección de RR.HH.
- Especialización en Dirección Comercial y Marketing.
- Especialización en Técnicas para mejorar la Gestión Empresarial.

Aula de Finanzas:

- Postgrado en Credit Management.
- Postgrado en Finanzas para Pymes.
- Postgrado en Bolsa y Mercados Financieros.
- Asesor Financiero.
- Especialización en Dirección de Finanzas.
- Especialización en Bolsa y Mercados Financieros.
- Especialización en Productos y Servicios Bancarios.
- Especialización en Financiación del Comercio Exterior.
- Especialización en Medios de Pago.
- Especialista en Gestión de Tesorería.
- Especialista en Análisis Técnico de los Mercados Financieros.



Instituto Superior de
Técnicas y Prácticas Bancarias

**Solicite más información sin compromiso
y consulte nuestros descuentos especiales para grupos:**

902 545 046

www.istpb.com

info@istpb.com