

HACIENDO EQUIPO: FÓRMULA DEL ÉXITO

Módulo I: Se hace equipo al andar

OBJETIVO:

El objetivo de este CURSO se centra en trabajar, desde un punto de vista global, cómo entre todos los integrantes que componemos un equipo podemos hacer más como equipo, de manera que esto nos permita crear el equipo que más nos identifica y que mejor nos permite trabajar.

CONTENIDOS:

Mi equipo: ¿cómo somos?

- ¿Qué es un equipo?
- Características de mi equipo
- Vale,... somos así

Y ahora que sabemos cómo somos como equipo vamos a:

- Comunicarnos
- Resolver nuestras diferencias
- Unificar criterios
- En definitiva, ser el equipo que más nos identifica

¿Y otros equipos como lo hacen?

- Que otros equipos hay
- Aprendiendo de otros equipos
- Trabajando como otros equipos

Afianzándonos como equipo

- Mi rol en el equipo y mi aportación
- Que podemos hacer para afianzarnos como equipo
- Cómo podemos trabajar mejor juntos

Módulo II: Cómo impactar con la comunicación

La propuesta es zambullirnos en nuestro proceso de comunicación, adentrándonos en un viaje que no permita analizar nuestro lenguaje interior y observar nuestro lenguaje de relación interpersonal. Con un objetivo seductor: inundar de palabras que digan, más allá del hablar por hablar. Este objetivo general se traduce en:

-
- *Establecer estrategias de éxito e influencia en nuestra comunicación.*
 - *Identificar los recursos que ofrece el Coaching, la PNL y la Inteligencia Emocional para optimizar nuestras interrelaciones personales.*
 - *Fijar fórmulas de mejora que incrementen la fluidez de nuestras conversaciones, públicas y privadas.*
 - *Emplear todos nuestros recursos verbales y no verbales con eficacia, logrando nuestra intención comunicativa.*
 - *Familiarizarse con estrategias de comunicación efectivas y de control emocional en la gestión de situaciones críticas sociales.*

CONTENIDOS:

Cómo influye lo que pensamos y lo que sentimos en lo que decimos

- Recomendaciones para pensar, planificar, preparar y presentar. *Los siete siervos de Kipling.*
- Los tres subdominios de la comunicación: lenguaje, cuerpo y emoción.

Comunicación verbal o palabras que digan y lleguen a nuestros interlocutores

- Los filtros de la comunicación o barreras que torpedean la comunicación.
- Creencias, juicios y etiquetas o cómo nos relacionamos desde la imagen que tenemos del otro
- Percepción y atención: limpiarnos las gafas con el cambio de observador
- Condiciones del mensaje eficaz: las 5 ces y el lenguaje positivo
- Los sistemas representacionales o perceptivos VAK para hablar en el “idioma” de la otra persona
- Lenguaje emocional: distinciones y metáforas para despertar interés y generar atención

Claves para el éxito social: habilidades sociales en comunicación

- Sentir al otro: la empatía, el rapport y la escucha 360º
- Influir en el otro: calibrar y sincronizar con parafraseo y espejeo.
- El arte de hacer preguntas poderosas.
- Hacer protagonista al otro: los juicios efectivos, el feed back y el feed forward.

Comunicación no verbal, lo que expresa, de verdad, lo queremos transmitir

- La primer impresión y su impacto
- La voz, esencia de autenticidad y confianza
- Pausas y silencios
- Lo que comunican cuerpo y gestos
- Comunicación entre lo que pensamos y sentimos y no decimos con palabras

Cómo nos gusta que nos digan las cosas, comunicación e influencia:

- Impacto, credibilidad y reconocimiento, como bases de la influencia
- Elaboración de juicios productivos: decir sin dañar
- La gestión emocional en las comunicaciones con los otros: visualizaciones, respiración, autoinstrucciones positivas,...

Módulo III: El orden y la energía en el equipo

La eficacia y la productividad real del equipo dependen en gran parte de dos necesidades:

- Su necesidad de organización y eficacia en la realización de las tareas
- Su necesidad de energía positiva, motivación y relaciones internas eficaces.

Estas dos necesidades tienen que ver con el liderazgo del equipo pero sobre todo con el comportamiento y habilidades de las personas que lo integran.

Con este módulo se pretende facilitar a los participantes herramientas para mejorar su bienestar interno en el equipo al tiempo que mejora su productividad.

Los objetivos específicos son:

- Reconocer la misión personal dentro del equipo y obrar en consecuencia
- Saber identificar las prioridades de su actividad y dar un orden adecuado a las tareas
- Trabajar con orden y transmitir igualmente orden a los compañeros de equipo y al cliente
- Adquirir una visión ligada al cumplimiento de objetivos y el logro de resultados
- Mantener un equilibrio entre la tarea y la relación para facilitar un buen clima del equipo
- Contribuir positivamente a la energía del equipo, utilizar el contagio positivo
- Manejarse en situaciones difíciles del equipo manteniendo el equilibrio y el control

CONTENIDOS:

Mi misión en el equipo de farmacia

- ¿Para qué estoy aquí? ¿cuál es mi contribución especial?
- Los distintos roles dentro de la estructura del equipo y su misión
- Las tres grandes funciones y el equilibrio en relación a mi rol

Mi contribución a la organización del equipo

- De la orientación a la tarea a la orientación al objetivo
- La orientación al servicio en la oficina de farmacia
- Planificar mi trabajo
 - a. Fijarme mis propios objetivos
 - b. Actuar para lograr los objetivos
- Organizar mis actividades
 - a. La capacidad de priorizar: ¿qué va antes?
 - b. Poner orden y transmitirlo
 - c. La importancia de los procedimientos
- Mantener la dirección
 - a. El respeto a uno mismo y al equipo
 - b. La auto-disciplina
- Ejecutar con excelencia
 - a. Actuar con precisión
 - b. Poner corazón y pasión en lo que hacemos
- Controlar mis propios Resultados
 - a. Utilizar indicadores de desempeño
 - b. Medir mi avance y darlo a conocer

Ser parte de la energía positiva del equipo

- Distinguir satisfacción de motivación
 - El modelo VIE para entender la motivación
 - i. Encontrar nuestro motor interior, ¿qué nos mueve a esforzarnos?
 - ii. Saber pedir, saber trabajar para mantener la satisfacción
 - El modelo EXPECTATIVA como movilizador de energía positiva en el equipo
 - Contribuir al buen clima de trabajo
 - i. Los comportamientos que contribuyen al buen clima
 - ii. Los enemigos del buen clima
- iii. El equilibrio entre la crítica y el reconocimiento.