apd

CAPACITADIRECTIVOS

ASOCIACIÓN PARA EL **PROGRESO DE LA DIRECCIÓN**

New Experience

Pasión por el éxito.
Un cambio de paradigma: la nueva fórmula de la productividad

Lugo y Ferrol, 4 de diciembre de 2015

apd Asociación para el PROGRESO de la DIRECCIÓN
el saber conecta

UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO
"O FSE inviste no teu futuro"

igape

XUNTA DE GALICIA

New Experience

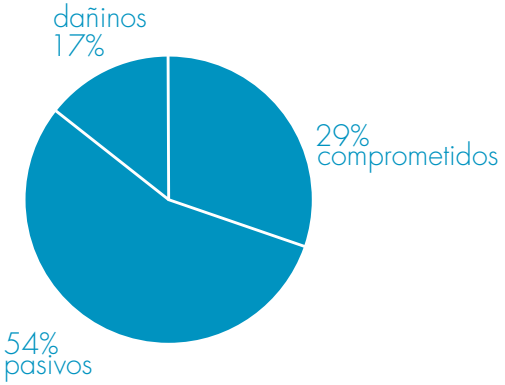
Pasión por el éxito.
Un cambio de paradigma: la nueva fórmula de la productividad

Lugo y Ferrol, 4 de diciembre de 2015

¿Sabía qué?: Según el informe Gallup Q-12, el 71 % de las personas de las organizaciones no están comprometidas?

La diferenciación entre empresas, productos y servicios cada vez es menor y la competitividad crece exponencialmente en todos los sectores. Por ello, la supervivencia y el éxito de las Empresas cada vez dependen más de la creatividad y eficacia de sus equipos.

De ahí que la clave para distinguirse de la competencia esté en el trato personal y diferente con el cliente. El factor psicológico y humano (Inteligencia Emocional) interviene cada vez más poderosamente en la decisión final y fidelización de los clientes.



El estudio concluye que lo que determina la **productividad y lealtad de los empleados**, así como la **fidelidad de los clientes**, es: la calidad de la relación entre empleados y su superior directo y entre los empleados y los clientes respectivamente.

Evitando conflictos, mejorando la armonía, disminuyen los errores, las quejas, el cliente se encuentra más satisfecho, aumentan la creatividad, **la implicación y el compromiso**, en definitiva mejoran los **Resultados**.

DANIEL OLIVERA

Consultor de reconocido prestigio, tiene una larga experiencia en el área de las relaciones personales, con un estilo sencillo y ameno, conseguirá que ponga en práctica inmediatamente lo aprendido.

Ha impartido este tipo de formaciones con excelentes resultados en empresas líderes de diferentes sectores, entre otras:

Arag, Cámara de Zaragoza, Cecofar, Chicco, Continental, Donut, Epson Ibérica, Eulen, G.S.K, Grunenthal, Hero, Iberdrola, L'Oreal, Mapfre, Mercadona, Novotel, Pastelerías Mallorca, Pescanova, Peugeot, Puleva, Riusa, Santillana, Saunier Duval, Telefónica, etc.

Sesión Lugo, 4 de diciembre - de 10.00 h a 12.00 h

Bienvenida y presentación

Santiago Sesto
Director zona noroeste, APD

Cristina Sanz
Responsable oficina Lugo, IGAPE

Jaime Luis López Vázquez
Secretario General, CEL

1. Inteligencia Emocional:

- Cómo comprender y gestionar las emociones, para:
  - Saber adaptarse mejor a las exigencias del entorno,
  - Ser más flexibles y creativos en la toma de decisiones,
  - Establecer relaciones de apoyo y confianza con las personas que interactúan(clientes, proveedores, compañeros, jefes, colaboradores, etc.,)
  - Tener la confianza necesaria en sí mismos para emprender actuaciones de éxito.

2. El compromiso:

- ¿Cómo conseguir que los empleados estén comprometidos y que además de conseguir aporten?, Que hagan su trabajo por encima de lo esperado.
- Un profesional con "Alta involucración" consigue un 300 % rendimiento
- Las empresas con niveles de compromiso de "Alta involucración" superan en más de 140% los índices de productividad, rentabilidad y satisfacción de sus clientes que las empresas con índices de no-compromiso.

3. Las Relaciones:

Cómo evitar los problemas de personal, reducir las diferencias y conseguir armonía.
¿Por qué nos convertimos en difíciles?
Tipología de gente difícil (tóxicos), cómo entenderlos y técnicas para tratarlos.

- ¿Los Reconoce?:
  - EL AUTORITARIO. Grita y amedrenta; necesita tener el control y sus críticas son brutales.
  - EL SABELOTODO. Es prepotente y generalmente tiene sus propios puntos de vista sobre cualquier tema.
  - EL "SISEÑOR". Está de acuerdo con cualquier compromiso que raras veces cumple.
  - EL NEGATIVO. Rápido para señalar por qué las cosas no van a salir bien.
  - EL QUEJICA. Se queja de cualquier cosa. Prefiere quejarse, a encontrar soluciones.
  - EL QUE NO DICE NADA. Nunca plantea sus ideas ni le hace saber sus puntos de vista.

Naturalmente que los reconoce. Trabajan con usted, son sus clientes, sus proveedores o personas de su entorno familiar.

Conozca por qué se comportan, cómo relacionarse y sacar lo mejor de cada uno de ellos, evitando que se conviertan en ladrones de energías de los demás y mermen la productividad y por lo tanto los resultados.

Sesión Ferrol, 4 de diciembre - de 17.00 h a 19.00 h

Bienvenida y presentación

Santiago Sesto
Director zona noroeste, APD

Natalia Barros
Directora área Plan Ferrol, IGAPE

Nonito Aneiros
Secretario, ASOCIACIÓN EMPRESARIOS FERROLTERRA

1. Inteligencia Emocional:

- Cómo comprender y gestionar las emociones, para:
  - Saber adaptarse mejor a las exigencias del entorno,
  - Ser más flexibles y creativos en la toma de decisiones,
  - Establecer relaciones de apoyo y confianza con las personas que interactúan(clientes, proveedores, compañeros, jefes, colaboradores, etc.,)
  - Tener la confianza necesaria en sí mismos para emprender actuaciones de éxito.

2. El compromiso:

- ¿Cómo conseguir que los empleados estén comprometidos y que además de conseguir aporten?, Que hagan su trabajo por encima de lo esperado.
- Un profesional con "Alta involucración" consigue un 300 % rendimiento
- Las empresas con niveles de compromiso de "Alta involucración" superan en más de 140% los índices de productividad, rentabilidad y satisfacción de sus clientes que las empresas con índices de no-compromiso.

3. Las Relaciones:

Cómo evitar los problemas de personal, reducir las diferencias y conseguir armonía.
¿Por qué nos convertimos en difíciles?
Tipología de gente difícil (tóxicos), cómo entenderlos y técnicas para tratarlos.

- ¿Los Reconoce?:
  - EL AUTORITARIO. Grita y amedrenta; necesita tener el control y sus críticas son brutales.
  - EL SABELOTODO. Es prepotente y generalmente tiene sus propios puntos de vista sobre cualquier tema.
  - EL "SISEÑOR". Está de acuerdo con cualquier compromiso que raras veces cumple.
  - EL NEGATIVO. Rápido para señalar por qué las cosas no van a salir bien.
  - EL QUEJICA. Se queja de cualquier cosa. Prefiere quejarse, a encontrar soluciones.
  - EL QUE NO DICE NADA. Nunca plantea sus ideas ni le hace saber sus puntos de vista.

Naturalmente que los reconoce. Trabajan con usted, son sus clientes, sus proveedores o personas de su entorno familiar.

Conozca por qué se comportan, cómo relacionarse y sacar lo mejor de cada uno de ellos, evitando que se conviertan en ladrones de energías de los demás y mermen la productividad y por lo tanto los resultados.

Inscripción

New Experience

Pasión por el éxito.
Un cambio de paradigma: la nueva fórmula de la productividad

Lugo y Ferrol, 4 de diciembre de 2015

Formaliza tu inscripción a esta jornada a través de nuestra web **www.apd.es**

1. Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
2. Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda)
3. Pulsa el botón "Inscribirme", rellena los campos solicitados e introduce el código de invitación

INVITACIÓN

Código de invitación. Sesión Lugo: I15IEWJX

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Utilice estos códigos de invitación para inscribirse sin coste alguno a través de **www.apd.es**

Informaciones prácticas sesión Lugo

- **Fecha:** 4 de diciembre de 2015
- **Horario:** de 10.00 h a 12.00 h
- **Lugar:** Escuela de Empresarios y Centro de Formación CEL
  C/Manuel Murgía, 6 – Bajo
  Lugo
- **Teléfono de información:** 981 536 434
- **Web:** www.apd.es

Actividad cofinanciada por el FSE.

Informaciones prácticas sesión Ferrol

- **Fecha:** 4 de diciembre de 2015
- **Horario:** de 17.00 h a 19.00 h
- **Lugar:** Hotel Carrís Almirante
  C/ María 2
  Ferrol
- **Teléfono de información:** 981 536 434
- **Web:** www.apd.es

Actividad cofinanciada por el FSE.

APD Noroeste
C/ Miguel Ferro Caaveiro, s/n,
15703 Santiago de Compostela

http://www.apd.es
noroeste@apd.es
981 536 434

CAPACITADIRECTIVOS

El programa Capacita Directivos, promovido por APD y el IGAPE, nace con el objetivo de impulsar la calidad directiva como palanca para la mejora de la competitividad empresarial en Galicia.

Con el apoyo financiero del FSE, Capacita Directivos servirá para dotar a los directivos empresariales del conocimiento y las herramientas necesarias para favorecer su desarrollo profesional y transformarlo en impacto positivo de alto alcance.

Mejores directivos harán mejores empresas. Y mejores empresas harán una mejor sociedad.

Por ello, te invitamos a convertirte en miembro activo de Capacita Directivos desde el inicio de este proyecto. El programa llegará a las siete ciudades gallegas a lo largo del presente año 2015.

apd Asociación para el PROGRESO de la DIRECCIÓN
el saber conecta

UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO
"O FSE inviste no teu futuro"

igape

XUNTA DE GALICIA