



EFICACIA PERSONAL Y PROFESIONAL

Motivar. Trabajo en equipo

OBJETIVOS

- Aumentar la motivación del equipo
- Ofrecer pautas para la puesta en marcha y dinamización de Clubs de Producto.
- Mostrar ejemplos prácticos de Clubs de Producto desarrollados en el sector turístico.

DIRIGIDO A

- Personal en contacto con el cliente
- Propietarios y Directores de empresas turísticas
- Mandos intermedios

PROGRAMA

1. ¿Qué es la motivación?

- Taylorismo
- Relaciones humanas
- McGregor

2. Teorías más influyentes sobre motivación

- Maslow
- Herzberg
- Empowerment

3. Estrategias de motivación

LO “+” DE ESTA FORMACIÓN

- Adquisición de herramientas útiles para el diseño y puesta en marcha de Clubs de Producto.
- Visión práctica de los conceptos de creación de Clubs de Producto, con experiencias de desarrollo en España.

- Estrategias motivadoras aparte de un entorno de trabajo adecuado

4. Fórmulas para mostrar reconocimiento y aprobación

5. Competencias intrapersonales

- Autoconocimiento, percepción, evaluación y expresión de mis emociones.
- Autorregulación.
- La automotivación.
- El proceso emocional básico.

6. Competencias interpersonales

- La habilidad para reconocer y comprender las emociones de los demás, predecir su comportamiento y establecer relaciones satisfactorias.
- Comprender las emociones de los demás y ayudarles a desarrollarse.
- Habilidades sociales.