

Máster en Dinámicas de Grupo y Desarrollo Social + Titulación universitaria



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa  
Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y  
acreditaciones

**4** | By EDUCA  
EDTECH  
Group

**5** | Metodología  
LXP

**6** | Razones por las  
que elegir Educa  
Business School

**7** | Programa  
Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Dinámicas de Grupo y Desarrollo Social + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Dinámicas de Grupo y Desarrollo Social con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación de Curso en Coaching y Mentoring con 125 horas y 5 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



**EDUCA BUSINESS SCHOOL**

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el Votado Colegiado, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio) (Máster)



## Descripción

Con el Master de Coordinador-Facilitador de Dinámicas de Grupo y Psicología Social podrá ayudar a integrarse a todas aquellas personas que lo necesiten. Gracias a las habilidades sociales podrá ayudar a reforzar las interacciones sociales entre personas, así como aumentar su popularidad y disminuir el estrés y la ansiedad ante determinadas tipos de situaciones.

## Objetivos

Este Máster de Coordinador-Facilitador de Dinámicas de Grupo y Psicología Social facilitará el alcance de los siguientes objetivos establecidos: - Conocer el coaching y su importancia en la empresa. - Aplicar el coaching para ayudar al liderazgo de empresa. - Conocer el mentoring y sus diferentes tipos. - Diseñar y planificar un programa de mentoring. - Explicar en qué consiste la perspectiva de estudio de la Psicología Social. - Definir las actitudes y los procesos mediante los cuales éstas influyen en la conducta. - Conocer los procesos de formación y cambio de las actitudes. - Definir qué es un grupo desde la perspectiva psicosocial. - Conocer los procesos grupales que influyen en la conducta individual. - Realizar un análisis psicosocial del conflicto y del modo de resolverlo. - Conocer los tipos de organizaciones, su estructura y las diferentes culturas que se puedan dar en las organizaciones. - Aprender las habilidades de liderazgo en el equipo. - Aprender las técnicas de para la mejora del funcionamiento del equipo y para la resolución de conflictos. - Asimilar las habilidades necesarias para la negociación y las distintas técnicas que se pueden dar en la negociación. - Defender y expresar las ideas con éxito públicamente, aprendiendo para ello las técnicas más eficaces. - Comprender la importancia de saber hablar bien en público, aprendiendo a construir y transmitir mensajes exitosos. - Ejercitar el control del miedo ante la aparición pública, conociendo las circunstancias y situaciones que hay que evitar en las presentaciones en público.

## Para qué te prepara

---

El Master de Coordinador-Facilitador de Dinámicas de Grupo y Psicología Social está dirigido a todas aquellas personas que quieran recibir una formación de calidad en la materia. Esta formación puede estar especialmente concebida para psicólogos o profesores que puedan ayudar a las personas a aumentar su popularidad y a aumentar sus capacidades en el aula, además de ayudar a la integración de las mismas.

## A quién va dirigido

---

El Master de Coordinador-Facilitador de Dinámicas de Grupo y Psicología Social le proporcionará los conocimientos necesarios para poder ejercer labores de dinamización social y reforzar las situaciones de interacción social.

## Salidas laborales

---

Gracias a este Máster de Coordinador-Facilitador de Dinámicos de Grupo y Psicología Social, aumentarás tu formación en el ámbito de la psicología. Además, te permitirá desarrollar tu actividad profesional como experto en coaching y mentoring.

## TEMARIO

---

### PARTE 1. PSICOLOGÍA SOCIAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PSICOLOGÍA GENERAL Y EVOLUTIVA

1. Personalidad
2. Teorías de la personalidad
  1. - Teorías individuales
  2. - Teorías sociales
  3. - Medir la personalidad
3. Formas de la conducta y de la conciencia
  1. - Actitudes. Conductas humanas
  2. - Operatividad
  3. - Formas elementales de conducta y conciencia
4. Mecanismos de defensa de la personalidad
  1. - Represión
  2. - Negación de la realidad
  3. - Fantasías
  4. - Racionalización
  5. - Formación reactiva
  6. - Proyección
5. Tipos de temperamentos
  1. - Definiciones de temperamento
  2. - Sanguíneo
  3. - Colérico
  4. - Melancólico
  5. - Flemático

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PSICOLOGÍA EN ADULTOS

1. Introducción
2. Evaluación Psicológica y Clínica
  1. - La importancia científica de los modelos
  2. - Modelo psicométrico o del atributo
  3. - Modelo médico
  4. - Modelo Dinámico
  5. - Modelo fenomenológico
  6. - La evaluación conductual
  7. - Implicaciones evaluativas de la psicología cognitiva
  8. - Modelos integradores: enfoque bio-psico- social
3. Habilidades del terapeuta

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. FACTORES DE LOS TRATAMIENTOS PSICOLÓGICOS

1. Introducción
2. Qué es un tratamiento psicológico

3. Psicólogo & Psiquiatra
4. Momento para el tratamiento y sus tipos
5. Profesionales que realizan tratamientos psicológicos
  1. - Psiquiatras
  2. - Psicólogos
6. Dónde encontrar tratamientos psicológicos
  1. - Centros públicos
  2. - Centros privados
7. Eficacia de los tratamientos psicológicos
8. Evaluar la eficacia de los tratamientos
  1. - Cómo saber si es eficaz un tratamiento psicológico
  2. - Ventajas para los profesionales y usuarios de la evaluación de la eficacia de los tratamientos
  3. - Tratamientos considerados eficaces
  4. - Tratamientos con apoyo empírico para diferentes trastornos en adultos
  5. - Tratamientos con apoyo empírico para diferentes trastornos en niños y adolescentes
  6. - El futuro de los tratamientos psicológicos y la evaluación de su eficacia

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. NOCIONES PSICOLÓGICAS BÁSICAS

1. Concepto de salud
  1. - Salud y enfermedad
  2. - Protección de la salud
  3. - Factores que determinan la salud
2. Aspectos emocionales implicados en la enfermedad
3. La motivación
4. Frustración y conflicto
5. Salud mental y psicoterapia

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PSICOLOGÍA SOCIAL

1. Introducción
  1. - Concepto de Psicología Social
  2. - Comienzo de la Psicología Social
2. Principales experimentos en Psicología Social
  1. - Experimento de Solomon Asch (1951 - 1953)
  2. - Experimento de Stanley Milgram (1961)
  3. - Experimento de Darley y Bibb Latané (1968)
  4. - Experimento de Philip Zimbardo (1971)
  5. - Experimento de Darley y Batson (1973)

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTERACCIÓN SOCIAL

1. Introducción
2. Reduccionismo psicológico
  1. - Principios del reduccionismo Psicológico
  2. - Determinismo social
  3. - Problemas derivados de la interacción social

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. COGNICIÓN SOCIAL

1. La Cognición Social
2. Evaluación de la cognición social
3. Adicciones: una perspectiva desde la neurociencia cognitiva social
  1. - Deterioro en el procesamiento y la representación de la prominencia o recompensas
  2. - Deterioro del razonamiento social y la toma de decisiones
  3. - Deterioro del control voluntario
  4. - Deterioro del valor de la conciencia de las consecuencias adversas graves.
4. Categorización social y Prototipos
5. Esquemas Sociales
6. Inferencia Social

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCESOS DE ATRIBUCIÓN

1. Procesos de atribución
2. Teorías de la atribución
3. Errores de la atribución
4. La Heurística
  1. - Tipos de heurísticos

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL GRUPO: ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS Y ROLES

1. El grupo
2. Clasificación de los grupos
  1. - Grupos según la relación afectiva que se establece entre ellos
  2. - Grupos según la adscripción del individuo al grupo
  3. - Grupos según el motivo de su constitución
3. Estructura del grupo
  1. - Estructura afectiva: el análisis sociométrico
  2. - Estructura de poder
  3. - Estructura comunicativa
4. Funciones de los grupos
5. Etapas de formación de los grupos
6. Los roles en los grupos
7. La cohesión en el grupo
8. Principios de funcionamiento del grupo

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL LIDERAZGO EFICAZ DENTRO DEL GRUPO

1. Conceptualización
  1. - Definición de liderazgo
  2. - Evolución histórica del liderazgo
2. Estilos de liderazgo
  1. - Estilo coercitivo
  2. - Estilo orientativo
  3. - Estilo participativo
  4. - Estilo afiliativo
  5. - Estilo imitativo

6. - Estilo capacitador
3. El líder
  1. - Cualidades que debe tener un líder eficaz
  2. - Características de un líder eficaz
4. Papel del líder dentro del grupo
5. Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA COMUNICACIÓN

1. La comunicación y sus elementos
2. La comunicación verbal
3. La comunicación no verbal
  1. - El paralenguaje
  2. - La kinésica
  3. - La próxemica
4. La escucha activa
  1. - ¿Cuál es la diferencia entre oír y escuchar?
  2. - Barreras y obstáculos de la escucha activa
  3. - Consejos para escuchar activamente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. ¿Qué es el conflicto?
  1. - Causas de los conflictos
  2. - Tipos de conflicto
  3. - Formas negativas de enfrentarse al conflicto
2. La resolución de conflictos
  1. - Pasos para la resolución de conflictos
  2. - Vías para la resolución de conflictos
3. La negociación
  1. - Pasos a seguir en la negociación
  2. - Estilos para la resolución de conflictos
  3. - Estrategias para afrontar los conflictos
  4. - Habilidades y técnicas de negociación
4. La creatividad en la toma de decisiones ante un conflicto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 13. LAS HABILIDADES SOCIALES Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
  1. - Clases de habilidades sociales
  2. - Relación de habilidades sociales
2. La asertividad
  1. - Estrategias para mejorar la asertividad
  2. - Técnicas o conductas asertivas
3. La Inteligencia emocional
  1. - Orígenes de la inteligencia emocional
  2. - La aparición de la inteligencia emocional
  3. - Las competencias emocionales de Goleman
4. Autoconcepto y autoestima

5. La empatía

UNIDAD DIDÁCTICA 14. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

1. ¿Qué es la dinámica de grupos?
  1. - Definición
  2. - Orígenes históricos
2. ¿Qué son las técnicas grupales?
  1. - Definición y objetivos de las técnicas grupales
  2. - Utilidad de las técnicas grupales
3. Clasificación de las técnicas grupales
  1. - Técnicas de discusión y obtención de ideas
  2. - Técnicas de dramatización
  3. - Técnicas de formación de grupos
  4. - La ventana de Johari
4. Fundamentos de selección y aplicación de las técnicas grupales
  1. - Criterios de selección de la técnica
  2. - Normas generales para el uso de las técnicas de grupo

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

1. Programa de entrenamiento
2. Técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 16. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD

1. Inteligencias múltiples
  1. - Inteligencia intrapersonal
  2. - Inteligencia interpersonal
  3. - Inteligencia emocional
2. Técnicas de afirmación de la personalidad; la autoestima
  1. - Autoestima alta y baja
  2. - Cómo se forma la autoestima
  3. - Técnicas para mejorar la autoestima
3. Técnicas de afirmación de la personalidad; el autorrespeto
  1. - Detención del pensamiento
  2. - Pasos a seguir para desarrollar esta técnica
4. Técnicas de afirmación de la personalidad; la asertividad
  1. - Conducta inhibida, agresiva y asertiva
  2. - Entrenamiento en asertividad
  3. - Técnicas para hacer frente a las críticas

PARTE 2. HABILIDADES SOCIALES Y DINAMIZACIÓN DE GRUPOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA INTERVENCIÓN SOCIOEDUCATIVA EN AL INFANCIA

1. Las habilidades sociales: conceptualización.
2. Habilidades sociales e intervención socioeducativa en la infancia.

3. La inteligencia emocional.
4. Autoconcepto y autoestima.
5. La empatía.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES Y EL PERFIL DEL/LA PROFESIONAL EN EDUCACIÓN INFANTIL

1. Importancia del desarrollo del aprendizaje en las habilidades sociales en el aula.
2. Perfil de Técnico Superior en Educación Infantil.
3. El profesional de educación infantil como modelo: aspectos a favorecer en los alumnos para la mejora de sus habilidades sociales.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES SOCIALES EN LA INFANCIA: PROGRAMAS Y TÉCNICAS DE ADQUISICIÓN

1. El papel del adulto en la adquisición de habilidades sociales en la infancia.
2. El primer paso: definición y observación de conductas.
3. Técnicas de modificación de conductas cognitivo-conductuales.
4. Programas específicos.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMUNICACIÓN: PRINCIPALES TEORÍAS Y ESTILOS DE COMUNICACIÓN

1. ¿Qué es comunicar?
2. Los axiomas de comunicación.
3. Pensamiento y lenguaje.
4. El enfoque sistémico.
5. Estilos de comunicación.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELEMENTOS, TIPOS Y OBSTÁCULOS EN LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

1. Los elementos implicados en el proceso de la comunicación interpersonal.
2. Tipos de comunicación y sus características.
3. Barreras y obstáculos en la comunicación.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CANALES Y ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ

1. Canales de comunicación.
2. La asertividad.
3. La escucha activa.
4. Habilidades sociales y comunicación asertiva.
5. La comunicación eficaz.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. VÍAS DE COORDINACIÓN CON FAMILIAS Y PROFESIONALES: COMUNICACIÓN Y ESPACIOS DE PARTICIPACIÓN

1. La comunicación familia-escuela.
2. Relación individual de cada familia con el centro educativo: las tutorías.
3. Las Asociaciones de Madres y Padres de Alumnos.
4. Los Consejos Escolares.
5. Las escuelas de padres.

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. CONCEPTO Y EVOLUCIÓN DE LA ANIMACIÓN EN EL OCIO Y TIEMPO LIBRE

1. El ocio y el tiempo libre.
2. La Animación Sociocultural: nacimiento y evolución.
3. Conceptos, objetivos y funciones de la animación.
4. La animación en niños de 0 a 6 años: el juego.

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA PEDAGOGÍA SOCIAL Y LA PEDAGOGÍA DEL OCIO

1. Necesidades y demandas sociales en el ocio y el Tiempo Libre.
2. La Pedagogía Social: orígenes y desarrollo.
3. La Pedagogía del Ocio: principios generales.
4. Criterios pedagógicos en el Ocio y Tiempo Libre.
5. Metodología en la Pedagogía del Ocio.
6. Organización de actividades.

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ANIMADOR/A: ESTILOS, ACTITUDES Y APTITUDES

1. El animador: ámbitos de actuación.
2. Estilos pedagógicos del animador: el estilo democrático.
3. Funciones de animador.
4. Capacidades y aptitudes en el animador.

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. EL GRUPO: ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS Y ROLES

1. Definición de grupo.
2. Características de los grupos.
3. Tipos de grupos.
4. El grupo sano.
5. Características específicas de los grupos infantiles.
6. Los roles en los grupos.

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL LIDERAZGO EFICAZ: DEFINICIÓN, ESTRATEGIAS Y POSIBILIDADES

1. Conceptualización.
2. Estilos de liderazgo.
3. El líder.
4. Papel del líder dentro del grupo.
5. Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz.

## UNIDAD DIDÁCTICA 13. DINAMIZACIÓN DE GRUPOS. DINÁMICA Y TÉCNICAS GRUPALES

1. Precisiones tecnológicas.
2. Bases motivacionales de la dinámica de grupo.
3. Cómo elegir las técnicas grupales.
4. El uso de las técnicas grupales.
5. Técnicas grupales más utilizadas.

## PARTE 3. TEAM BUILDING Y GESTIÓN DEL LIDERAZGO EN RECURSOS HUMANOSTEMA

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS ORGANIZATIVOS: LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1. La importancia de las organizaciones
2. Aproximación conceptual a la organización
3. Tipos de organizaciones
4. La estructura
5. Cambio y desarrollo en la organización
6. El coach como agente de cambio
7. Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
8. Profesionales con vocación de persona

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

1. La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. Modelos explicativos de la eficacia de los equipos
3. Composición de equipos, recursos y tareas
4. Los procesos en los equipos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO

1. Liderazgo
2. Enfoques en la teoría del liderazgo
3. Estilos de liderazgo
4. El papel del líder

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

1. Programa de entrenamiento
2. Técnicas de desarrollo en equipo

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE DINÁMICA DE GRUPOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Perspectiva del conflicto
2. Conflicto versus violencia
3. Prevención
4. Análisis y negociación
5. Búsqueda de soluciones
6. Procedimientos para enseñar a resolver conflictos

## PARTE 4. LA NEGOCIACIÓN EN RECURSOS HUMANOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. DIRECCIÓN DE REUNIONES, DESARROLLO Y CIERRE DE LA REUNIÓN

1. Realizar la presentación
2. El arte de preguntar y responder
3. Intervención de los participantes
4. Utilización de medios técnicos y audiovisuales
5. Cierre de la reunión
6. Elaboración del acta de reunión

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES I

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. La asertividad

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES II

1. La empatía
2. La escucha activa
3. La autoestima

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

## UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS TÉCNICAS GRUPALES EN LA ORGANIZACIÓN

1. Técnicas de grupo grande
2. Técnicas de grupo mediano
3. Técnicas de grupo pequeño
4. Técnicas de trabajo o producción grupal
5. Técnicas de dinamización grupal
6. Técnicas para el estudio y trabajo de temas
7. Técnicas de evaluación grupal

## PARTE 5. COACHING Y MENTORING

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching

4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición "meta"
6. Duelo y cambio

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING COMO AYUDA AL LIDERAZGO DE EMPRESA

1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo.
2. El coaching como estilo de liderazgo.
3. El coach como líder y formador de líderes.
4. Cualidades del líder que ejerce como coach

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO

1. El coaching ejecutivo
2. Cualidades y competencias.
3. Desarrollo de formación y experiencia empresarial
4. Dificultades del directivo. Errores más comunes.
5. Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPO

1. Adaptación y aprendizaje: Los Programas de entrenamiento
2. Las principales técnicas de desarrollo en equipo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. QUÉ ES EL MENTORING

1. Antecedentes del mentoring y término

2. Definiciones de mentoring
3. Orientación del mentoring
4. Bases del mentoring
5. Mentoring vs coaching
6. Por qué usar mentoring

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. CLASES DE MENTORING.

1. Mentoring situacional
2. Mentoring informal
3. Mentoring formal

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. CREACIÓN Y DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE MENTORING.

1. Detección y análisis de necesidades
2. Estructura del programa de mentoring
3. Comunicación y expansión del programa
4. Gestión íntegra del mentoring

#### PARTE 6. ORATORIA Y DISCURSO

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DE LA ORATORIA Y EL DISCURSO

1. Introducción
2. La oratoria
  1. - Definición de oratoria
  2. - Funciones de la oratoria
  3. - Subgéneros oratorios
3. Cualidades esenciales de la oratoria
  1. - Cualidades de contenido
  2. - Cualidades de forma
4. El discurso

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES

1. Definición de habilidad personal y social
  1. - Habilidades innatas
  2. - Conductas aprendidas
2. Habilidades sociales de especial interés
  1. - Iniciativa
  2. - Comunicación
  3. - Empatía
  4. - Capacidad de trabajo en equipo
  5. - Flexibilidad
  6. - Asertividad
  7. - Otras habilidades

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

1. Comunicación verbal: diálogo

2. Las actitudes para el diálogo entre personas
3. Claves para la comprensión de la información verbal
4. Problemas psicológicos de la comunicación verbal
5. ¿Qué es la comunicación no verbal?
6. Componentes de la comunicación no verbal
  1. - Expresiones faciales
  2. - Postura corporal
  3. - La proxémica
  4. - La kinesia
  5. - El para-lenguaje
  6. - La imagen
7. El lenguaje corporal

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DIÁLOGO COMO NEXO DE UNIÓN

1. Los orígenes del diálogo: comunicación
  1. - La comunicación: un intercambio
  2. - Lo implícito del lenguaje
2. Características, funciones y componentes del diálogo
  1. - Funciones del lenguaje en el diálogo
  2. - Componentes a tener en cuenta en el diálogo
3. El diálogo oral
4. Las interferencias en el proceso de comunicación
5. Cómo facilitar la buena comunicación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES Y COMPETENCIAS COMUNICATIVAS

1. Habilidades conversacionales
  1. - Iniciar conversaciones
  2. - Mantener conversaciones
  3. - Finalizar conversaciones
2. La escucha
3. La reformulación
4. La aceptación incondicional
5. La destreza de personalizar
6. La confrontación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. FORMAS Y TIPOS DE DISCURSO

1. Introducción
  1. - Clasificación de los tipos de discurso
2. Narración
  1. - Elementos que conforman la narración
  2. - Características de los textos narrativos
  3. - Tipos de textos narrativos
3. Descripción
  1. - Tipos de descripciones y sus características
4. Exposición
  1. - Tipos de exposiciones y sus características

5. Argumentación

1. - Características de la argumentación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRINCIPIOS BÁSICOS PARA EL/LA ORADOR/A

1. Objetivos del orador
2. Las ventajas de ser un buen orador
3. Características de un buen orador
4. Cualidades del orador
  1. - Cualidades físicas
  2. - Cualidades intelectuales
  3. - Cualidades morales
5. La mejor forma de conectar con el público

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA ELABORACIÓN DE UN DISCURSO

1. La preparación del discurso
2. El estilo de la intervención
3. El factor tiempo
4. El público
5. El contexto de la intervención
6. El contenido
7. El día del acto
8. La intervención

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

1. Técnicas para afrontar el miedo a hablar en público
  1. - Establecer objetivos
  2. - Fijar unas expectativas realistas
  3. - Cambiar la forma de pensar
  4. - Identificar los pensamientos ansiosos
2. Timidez y ansiedad social
  1. - Componentes de la ansiedad social
  2. - ¿Quién experimenta ansiedad social?
  3. - ¿Son siempre la timidez y la ansiedad un problema?
  4. - Causas de la ansiedad social
3. Asertividad
  1. - Técnicas de asertividad
  2. - Estrategias asertivas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA ORATORIA Y EL DISCURSO

1. Discurso jurídico
2. Discurso político
3. Discurso académico
4. Discurso sagrado

PARTE 7. TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA IMPORTANCIA DE HABLAR BIEN

1. Introducción
2. La oratoria
3. Técnica y procedimiento de la oratoria: la retórica
4. Las ventajas de ser un buen orador
5. Objetivos del orador
6. La mejor forma de conectar con el público

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓMO AFRONTAR EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO

1. Timidez y ansiedad social
2. Técnicas para afrontar el miedo a hablar en público

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ASERTIVIDAD

1. Introducción
2. Técnicas de asertividad
3. Tipología de personas
4. Estrategias asertivas

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓMO PREPARAR LA INTERVENCIÓN

1. La Preparación de la intervención
2. El estilo de la intervención
3. El factor tiempo
4. El público
5. El contexto de la intervención
6. El contenido
7. El día del acto
8. La intervención

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PRESENTACIÓN

1. Preparación de la presentación
2. Desarrollo de la presentación

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. APOYOS TÉCNICOS

1. Apoyos técnicos a la eficacia de una charla
2. Los recursos audiovisuales
3. Las fichas de apoyo

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA ESCUCHA

1. Introducción
2. Como mejorar la capacidad de escuchar
3. Tipos de Preguntas

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA EN EL SECTOR DE LAS VENTAS

1. Introducción
2. Conocimientos a tener en cuenta
3. Cualidades fundamentales
4. La persona con capacidad de persuasión
5. Información personal previa que se puede obtener
6. Clasificación sobre tipos de clientes/as
7. Elementos de la comunicación comercial
8. Estrategias para mejorar la comunicación
9. Comunicación dentro de la empresa
10. Dispositivos de Información

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. TRATO DE QUEJAS Y MANEJO DE CONFLICTOS

1. Introducción
2. ¿Por qué surgen las reclamaciones?
3. Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones
4. ¿Qué hacer ante el cliente?
5. ¿Qué no hacer ante el cliente?
6. Actitud ante las quejas y reclamaciones
7. Tratamiento de dudas y objeciones

