

<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>Trabajo en Equipo</b>
-------------------------	--------------------------

<b>Fechas de Ejecución</b>	<b>Enero y Febrero de 2010</b>
<b>Lugar de Impartición</b>	<b>Todas las Sedes</b>
<b>Destinatarios</b>	<b>Todo el PAS</b>
<b>Duración en Horas</b>	<b>10 horas por edición</b>
<b>Total Participantes</b>	<b>128</b>
<b>Nº de Ediciones</b>	<b>7</b>
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer la “esencia” del trabajo en equipo.</li> <li>• Distinguir entre grupo y equipo.</li> <li>• Ayudar al equipo para que trabaje de forma productiva y creativa.</li> <li>• Analizar los conflictos y sus causas desde una perspectiva en positivo que nos posibilite su abordaje resolutivo.</li> <li>• Comprender cómo evolucionan los conflictos para poder identificar con claridad en qué situación está y qué estrategias hay que poner en práctica en cada caso.</li> <li>• Mejorar la gestión de los conflictos de forma constructiva y no destructiva.</li> <li>• Saber afrontar de manera eficaz los conflictos que se manifiestan en el día a día.</li> </ul>
<b>Contenidos</b>	<p><b>UNIDAD 1: CONCEPTOS GENERALES: CUESTIONES PREVIAS:</b></p> <p>1. ¿Qué conceptos debemos dominar para trabajar en equipo?</p> <p><b>UNIDAD 2: CONSTITUIR UN EQUIPO:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Enriquecimiento mutuo, confianza y seguridad.</li> <li>2. La interdependencia y la diversidad.</li> <li>3. Etapas en el desarrollo de un equipo.</li> <li>4. Ventajas y dificultades del trabajo en equipo.</li> <li>5. Los roles del equipo.</li> <li>6. Barreras a la efectividad: roles subversivos para el equipo.</li> <li>7. Roles operativos en el equipo. descripción de los roles de equipo</li> <li>8. Expectativas de rol.</li> <li>9. Red de expectativas.</li> <li>10. La diversidad: aceptación de uno mismo de los demás.</li> <li>11. La ventana de johari.</li> </ol>

	<p><b>UNIDAD 3: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Actitud ante los conflictos:       <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ventajas de los conflictos</li> <li>▪ Desventajas de los conflictos</li> </ul> </li> <li>2. Definición de conflicto.</li> <li>3. Origen y tipos de conflictos:       <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Causas de los conflictos relacionados con el puesto de Trabajo</li> <li>▪ Las expectativas de rol</li> <li>▪ Las normas</li> <li>▪ Causas de los conflictos relacionados con las personas</li> <li>▪ Mala gestión de la comunicación</li> <li>▪ Falta de actitud mental positiva</li> <li>▪ Problemas derivados del liderazgo e influencias</li> </ul> </li> <li>4. Secuencia y evolución de los conflictos:       <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El conflicto como oposición (lo propio de la vida social)</li> <li>▪ El conflicto como pasión (el conflicto intrapersonal)</li> <li>▪ El conflicto como expresión (el conflicto interpersonal)</li> </ul> </li> <li>5. El agravamiento del conflicto:       <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las "trampas progresivas"</li> <li>▪ La "profecía autocumplidora"</li> <li>▪ Las recompensas que suelen otorgar las conductas agresivas</li> </ul> </li> <li>6. Gestión constructiva del conflicto:       <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ser consciente de la existencia de los conflictos</li> <li>▪ Evaluar la situación</li> <li>▪ Descubrir nuestra aportación</li> <li>▪ Aceptar y valorar la diversidad</li> <li>▪ Definir la estrategia para tratar el conflicto</li> <li>▪ La estrategia de evitar o de retirarse</li> <li>▪ La estrategia de ceder</li> <li>▪ La estrategia de imponer</li> <li>▪ La estrategia de pactar</li> <li>▪ La estrategia de negociar</li> </ul> </li> </ol>
<b>Directores</b>	<b>Manuel Ángel Canalejo González y José Luís Fuentes</b>
<b>Entidad/Formadores</b>	<b>Instituto Andaluz de Formación y Mercado</b>  <b>Manuel Ángel Canalejo González y José Luís Fuentes</b>