

ACCIÓN FORMATIVA	Trabajo en Equipo
-------------------------	--------------------------

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

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