



## **Motivación de Equipos Comerciales**

## Objetivos

- Concienciar acerca de la importancia de la utilización de una adecuada política retributiva en la empresa.
- Definir la dirección por objetivos como sistema de valoración del desempeño.
- Conocer el valor de la retribución como herramienta estratégica de gestión empresarial.
- Conocer la importancia y características fundamentales de la evaluación del desempeño.
  
- Profundizar en las diferentes concepciones y explicaciones del término motivación.
- Obtener una visión general de las diferentes teorías y modelos motivacionales y su aplicación al ámbito laboral.
- Conocer la verdadera influencia de la retribución en la motivación.
- Conocer las principales técnicas que se aplican para mejorar la motivación de los trabajadores.
  
- Comprender la importancia de una aplicación correcta de los estilos de dirección para alcanzar los objetivos profesionales y empresariales, a través del desarrollo del capital humano.
- Adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para convertirse en un directivo de éxito.
- Conocer los secretos de los líderes de éxito.
  
- Aprender a gestionar eficazmente el tiempo, cómo un recurso limitado pero muy valioso.
- Conocer las leyes del tiempo.
- Conocer qué elementos, actividades y circunstancias se convierten en “ladrones de tiempo”.

## Contenido

### MÓDULO 1. DIRECCIÓN POR OBJETIVOS

#### 1. Política Retributiva

- 1.1. La retribución
- 1.2. Política retributiva

#### 2. Dirección por Objetivos

- 2.1. Relación entre la valoración del desempeño y la D.P.O.
- 2.2. La dirección por objetivos (D.P.O.)
- 2.3. D.P.O. y Empowerment

#### 3. Sistemas de Compensación e Incentivos

- 3.1. La compensación como herramienta estratégica
  - 3.1.1. Ciclo de negocio y compensación
- 3.2. Elementos de un sistema de compensación y beneficios
  - 3.2.1. Introducción
  - 3.2.2. Efectividad de la compensación
  - 3.2.3. Componentes del modelo de compensación
  - 3.2.4. Sistema de compensación total
  - 3.2.5. El mix retributivo
- 3.3. Retribución variable
  - 3.3.1. Diseño de un sistema de retribución variable
- 3.4. Planes de retribución flexible
  - 3.4.1. La retribución para directivos

#### 4. Evaluación del Desempeño

- 4.1. Concepto y características básicas de la evaluación del desempeño
-

#### 4.2. El proceso de evaluación del desempeño

## **MÓDULO 2. TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN LABORAL**

### **1. Conceptos Básicos**

- 1.1. ¿Qué es la motivación?
- 1.2. Motivación y satisfacción
- 1.3. Conexionismo y Taylorismo

### **2. Teorías y Modelos**

- 2.1. Escuela de las relaciones humanas
  - 2.1.1. Elton Mayo y experimento de Hawthorne
  - 2.1.2. Abraham Maslow y Pirámide de las necesidades humanas
- 2.2. Teoría ERC de Alderfer
- 2.3. Teoría de motivación e higiene de Herzberg
- 2.4. Teorías X e Y de McGregor
- 2.5. Teoría Z de Ouchi
- 2.6. El modelo de McClelland
- 2.7. Teoría de las expectativas de Vroom
- 2.8. Teoría de Porter y Lawler

### **3. Técnicas**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Técnicas de enriquecimiento del trabajo
- 3.3. Programas de calidad de vida laboral
- 3.4. Dinero (compensaciones materiales)
- 3.5. Participación
- 3.6. Dirección por objetivos
- 3.7. Técnicas mixtas de motivación

### **4. Otros Factores**

- 4.1. Motivación y retribución
- 4.2. Intraemprendedores

## **MÓDULO 3. LIDERAZGO**

### **1. Mediatizadores del Estilo de Dirección**

- 1.1. Introducción
- 1.2. Persona
- 1.3. Tarea
- 1.4. Entorno

### **2. Los Seis Estilos de Dirección**

- 2.1. Introducción
  - 2.2. Estilo Coercitivo
  - 2.3. Estilo Orientativo
  - 2.4. Estilo Afiliativo
  - 2.5. Estilo Participativo
  - 2.6. Estilo Imitativo
  - 2.7. Estilo Capacitativo
  - 2.8. Comparativa
  - 2.9. Estilos de Dirección y Motivación
-

### **3. Liderazgo**

- 3.1. El liderazgo
- 3.2. Enfoques Sustancialistas
- 3.3. Enfoques Comportamentales
- 3.4. Enfoques Situacionales
- 3.5. Enfoques Personalistas
- 3.6. Enfoques Prospectivos
- 3.7. Gestor Versus Líder

### **4. Desarrollo de los Estilos de Dirección**

- 4.1. Introducción
- 4.2. 360º Feedback
- 4.3. Coaching
- 4.4. Mentoring
- 4.5. Outdoor Training
- 4.6. Workshop Training
- 4.7. Inteligencia Emocional: Clave del Éxito Empresarial

## **MÓDULO 4. GESTIÓN EFICAZ DE TIEMPOS**

### **1. El Tiempo como Recurso**

- 1.1. Introducción
- 1.2. Mitos sobre el tiempo
- 1.3. Características básicas del tiempo
- 1.4. Leyes del tiempo

### **2. La Gestión Eficaz del Tiempo**

- 2.1. Gestión reactiva, activa y proactiva
- 2.2. Factores que influyen en la gestión eficaz del tiempo
- 2.3. Tipología de tareas

### **3. Las Interrupciones y sus Soluciones: los Ladrones de Tiempo**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Visitas inoportunas
- 3.3. El manejo del teléfono
- 3.4. Reuniones
- 3.5. Crisis
- 3.6. Dejar las cosas para después.

### **4. Programar su Tiempo. La Agenda**

- 4.1. Planificar
  - 4.2. La agenda
  - 4.3. Recuerde
-