



Curso Online de Gestión de la Credibilidad Personal, Profesional y Organizacional

Conceptos y metodologías para el desarrollo de su confianza, identidad y credibilidad y facilitar así su gestión personal y profesional.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com



Presentación

La credibilidad es la cualidad de ser creíble por lo que la credibilidad profesional se refiere a la capacidad de ser creído por otras personas desde esa perspectiva. No sólo está vinculada a la veracidad de los productos que se comercializan, al trabajo realizado por los profesionales de una organización o a los mensajes que se transmiten, está relacionada también con los componentes objetivos y subjetivos que hacen que las personas crean o no en las personas, en la información y en las mismas organizaciones. Sobre todo con la responsabilidad de la validez de la información que se transmite.

En la gestión de la credibilidad entran en juego variables como la diferencia entre lo que se dice y la realidad (rigor) y la diferencia entre lo que se dice y lo que se hace (coherencia), así como la distancia que existe entre las acciones que se llevan a cabo y lo que se dice (compromiso). Construir una buena credibilidad profesional requiere de tiempo, en cambio, una acción mal gestionada puede destruir lo que había sido hasta ese momento una buena credibilidad.

Este curso facilita el conocimiento de lo que es la identidad y credibilidad profesional, de los beneficios que se obtienen con una buena gestión y de diferentes herramientas y ejercicios que nos permitirán potenciar el desarrollo y la gestión de la credibilidad profesional.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.
- 4** *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 9 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 9 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

CREDIBILITY

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué entendemos por credibilidad. Cuáles son sus beneficios y qué tipos de credibilidad existen.
- Cuál es la diferencia entre los conceptos imagen, identidad y credibilidad.
- Cómo desarrollar las habilidades relacionadas con la identidad y con la credibilidad.
- Cuáles son las razones por las que unas personas, profesionales u organizaciones son más creíbles que otras.
- Cómo una persona puede mejorar la percepción que genera en los demás sobre la propia credibilidad.
- Cómo desarrollar la identidad, imagen y credibilidad en el entorno personal y profesional.
- Cómo ganar credibilidad como líder.
- Qué competencias clave nos permiten ser más creíbles y consistentes.
- Cómo mejorar la comunicación efectiva en la gestión de la credibilidad.
- Qué competencias emocionales y comunicativas permiten mejorar la capacidad de transmitir el mensaje que se desea, así como la credibilidad.
- Cómo generar una identidad que sea lo más parecida a lo que se desea y en el que estén presentes las diferentes competencias que se quieren incorporar.
- Cómo afrontar y gestionar una crisis de credibilidad profesional de forma efectiva.

“ La gran diferencia entre ejecutivos y empresas que fracasan y otros que tienen éxito es simplemente la confianza que inspiran entre sus equipos o clientes”

Dirigido a:

Directores Generales, Responsables de Departamento, Ejecutivos y Mandos Intermedios que quieran desarrollar la confianza y credibilidad a su alrededor para facilitar sus relaciones tanto personales como profesionales.

CREDIBILITY

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a la credibilidad

6 horas

La credibilidad es una de las variables vinculadas con la capacidad para generar confianza. Para tener credibilidad, quien lo emite, debe generar confianza en los otros, factores como el conocimiento que se tenga sobre una materia o la forma de comunicar influyen para que una persona pueda ser más creíble que otra.

1.1. Introducción a la credibilidad:

1.1.1. Qué es la credibilidad.

1.2. Impacto de la credibilidad:

1.2.1. Evaluación de la credibilidad.

1.2.2. Autoridad cognitiva en la credibilidad.

1.3. Elementos de la credibilidad:

1.3.1. Construcción de la credibilidad.

1.3.2. Percepción de la credibilidad por parte de otros.

1.3.3. Influencia sobre la credibilidad,

1.4. Epistemología popular.

1.5. Beneficios de la credibilidad.

1.6. Marco unificador de la credibilidad.

MÓDULO 2. Tipos de credibilidad

6 horas

2.1. Tipos de credibilidad.

2.2. Credibilidad personal:

2.2.1. Características de la credibilidad personal.

2.3. Credibilidad profesional:

2.3.1. Características de la credibilidad profesional.

2.4. Credibilidad organizacional:

2.4.1. Características de la credibilidad organizacional.

MÓDULO 3. Identidad

6 horas

La identidad es un término que abarca aspectos tanto sociales, como psicológicos, culturales, organizacionales y biológicos. Implica las diversas formas en que cada ser humano se ve a sí mismo en diferentes entornos.

Al referirse a la identidad es conveniente realizarlo en los diferentes ámbitos de acción en los que interactúa la persona: personal, profesional y organizacional.

3.1. Qué es la identidad.

3.2. Identidad personal y profesional:

3.2.1. Identidad, imagen y credibilidad.

3.3. Identidad organizacional y corporativa:

3.3.1. Identidad, imagen y credibilidad.

3.3.2. Relación entre identidad e imagen en una organización.

3.4. Credibilidad offline y credibilidad online.

MÓDULO 4. Competencias relacionadas con la identidad (I)

7 horas

A la hora de mejorar la credibilidad personal, profesional u organizacional el primer paso es generar una entidad creíble, construir una entidad que por sí sola tenga la suficiente capacidad para generar credibilidad en uno mismo y en los demás: la identidad.

En los siguientes módulos analizaremos las competencias relacionadas con quién se es (que ya se tiene) como persona, profesional u organización que nos ayuden a generar una identidad creíble.

4.1. Competencias relacionadas con la identidad.

4.2. Autonomía emocional:

4.2.1. La autonomía en las organizaciones.

4.3. Subcompetencias de la Autonomía Emocional.

4.4. Autoestima y autoconcepto:

4.4.1. Autoconcepto.

4.4.2. Profundizando en la autoestima y el autoconcepto.

4.4.3. Indicadores de autoestima positiva y deficiente.

4.5. Motivación:

4.5.1. Motivación personal y profesional.

4.5.2. Motivación en las organizaciones.

4.6. Actitud positiva:

4.6.1. Actitud positiva en las organizaciones.

4.7. Autoeficacia.

MÓDULO 5. Competencias relacionadas con la identidad (II)

7 horas

5.1. Compromiso:

5.1.1. Compromiso en las organizaciones.

5.1.2. Beneficios del compromiso organizacional.

5.1.3. Cómo fomentar el compromiso organizacional.

5.2. Responsabilidad:

5.2.1. Responsabilidad Social.

MÓDULO 6. Comunicación y credibilidad

8 horas

6.1. Comunicación y credibilidad.

6.2. Construcción subjetiva de la realidad.

6.3. Calibrar y rapport.

6.4. Sistemas representacionales: sistema visual, auditivo y cinestésico (VAC):

6.4.1. Características de las personas visuales.

6.4.2. Características de las personas auditivas.

6.4.3. Características de las personas cinestésicas.

6.5. Actos lingüísticos básicos.

MÓDULO 7. Competencias emocionales y comunicativas

8 horas

Una vez que se es capaz de generar una mejor sintonía y canales de comunicación con las diferentes audiencias y percibir la comunicación verbal y no verbal, el siguiente paso es desarrollar las competencias emocionales y comunicativas que permiten mejorar la capacidad de transmitir el mensaje que se desea.

7.1. Competencias emocionales y comunicativas.

7.2. Las emociones y sus procesos internos:

7.2.1. Proceso interno de las emociones.

7.3. Empatía.

7.4. Habilidades sociales:

7.4.1. Técnicas para fomentar el entrenamiento en habilidades sociales.

7.5. Interferencias en las habilidades sociales.

7.6. Reconocer las emociones en los demás.

7.7. Escucha activa.

MÓDULO 8. Desarrollo y evolución de la identidad

8 horas

8.1. Desarrollo y evolución de la entidad:

8.1.1. Presuposiciones.

8.2. Pirámide de Dilts.

8.3. Entornos, comportamientos y capacidades.

8.4. Creencias y valores:

8.4.1. Creencias:

8.4.1.1. ¿Cómo surgen las creencias?

8.4.2. Distorsiones cognitivas y creencias limitantes.

8.4.3. Valores.

8.4.4. Clasificación de valores.

8.5. Identidad.

MÓDULO 9. Gestión de crisis de credibilidad

4 horas

En cualquier momento puede presentarse una crisis de credibilidad en cualquiera de los entornos: personal, profesional u organizacional. Este módulo presenta una serie de competencias que ayudan a detectar la crisis y claves para resolverla.

9.1. Competencias identificación crisis de credibilidad:

- 9.1.1. Anticipación.
- 9.1.2. Pensamiento flexible.

9.2. Análisis y resolución de crisis de credibilidad:

- 9.2.1. Identidad creíble.
- 9.2.2. Mensaje creíble.

9.3. Comunicación de la resolución:

- 9.3.1. Transparencia.

Gestión de la Credibilidad Personal, Profesional y Organizacional

CREDIBILITY

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Arantxa Cobos Aguirre

Coach motivacional y de equipos organizacionales. Practitioner en PNL, certificada por International Trainer Academy of NLP (UK). Especialista Universitario en Coaching, PNL e Inteligencia Emocional y docente sobre Liderazgo, Habilidades Directivas, Programación Neurolingüística y Gestión Emocional en diferentes universidades cuenta con amplia experiencia como Jefe de Proyectos Internacionales y Dirección de Equipos Multiculturales en diferentes sectores.

La autora y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **GESTIÓN DE LA CREDIBILIDAD PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL**.

