



Colegio de Ingenieros
de Caminos,
Canales y Puertos

**CAMINOS
MADRID**

Inteligencia emocional y análisis del comportamiento como herramienta para el desarrollo de equipos de alto rendimiento

Junio 2024

2ª Edición
6 horas

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es

Inteligencia emocional y análisis del comportamiento

La gestión de los recursos y de las capacidades (skills) es un aspecto clave para la consecución y mantenimiento de las ventajas competitivas. Sin lugar a duda, la formación y desarrollo de Equipos de Alto Rendimiento (EAR) permitirá aprovechar el máximo potencial del activo más importante de cualquier empresa: las personas.

En el desarrollo y formación de los EAR es habitual poner el foco en las Competencias Técnicas. Sin embargo, las Competencias no Técnicas (Talent Skills) son las necesarias para optimizar el rendimiento (performance) de los equipos y lograr los objetivos propuestos.

Entre las “Talent Skills”, la Inteligencia Emocional constituye una de las capacidades clave en cualquier proceso de mejora del rendimiento empresarial.

Afecta a cualquier proceso de la empresa, es fundamental en los procesos de negociación o comercial y es clave en la definición, captación y desarrollo de la Estrategia de Talento de la empresa.

Es, en definitiva, un elemento clave para el desarrollo y mantenimiento de ventajas competitivas.

Conocer y manejar en la práctica la IE es una competencia clave para cualquier ingeniero que trabaje o dirija equipos, tenga que negociar (dentro de la empresa o con otros stakeholders), participe en procesos comerciales o estratégicos o simplemente quiera conocerse mejor para dirigir mejor. Es, sin duda, un atributo clave del buen líder.

Grupos reducidos para aprovechar al máximo el taller.

“La Inteligencia Emocional como ventaja competitiva”

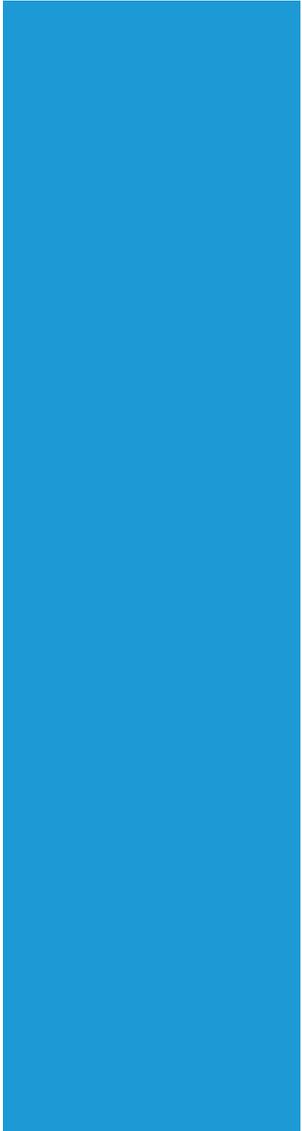


Inteligencia emocional y análisis del comportamiento

Objetivos

- 1.- Aprender a integrar las Talent Skills, y en particular la IE, en el proceso estratégico y en la consecución de ventajas competitivas.
- 2.- Establecer criterios objetivos que permitan la construcción de EAR.
- 3.- Manejar la IE, como un aspecto clave del Análisis del Comportamiento, como una herramienta más para la gestión y dirección en la empresa.
- 4.- Conocer el Perfil de IE de cada participante para conocer áreas de mejora (mediante el Informe EIP).
- 5.- Aprender a utilizar la IE como herramienta para liderar mejor a los equipos.

Metodología

- Un Taller único que permite integrar la IE en el planteamiento estratégico y operativo de la empresa.
 - Revisamos el proceso estratégico para establecer un mapa de competencias no técnicas como motor de las competencias técnicas.
 - Explicamos, de forma 100% práctica, los modelos de IE y cómo utilizarlos en la práctica.
 - Aprendemos a distinguir Equipos de Alto Rendimiento estableciendo un mapa de atributos.
 - Utilizamos ejemplos y casos reales de la utilización de la IE en los procesos empresariales.
- 



Inteligencia emocional y análisis del comportamiento

Cada participante recibirá un Informe Personal (confidencial) de su perfil de IE Emotional Intelligence Profile, EIP). Este informe, uno de los mejores del mundo, nos permitirá conocer y entender su nivel de IE, sus áreas de mejora, su aplicación en la empresa, pero también en el ámbito personal etc.

El informe (PDF) se entregará por email a cada participante al comienzo de la primera sesión. El informe tiene 45 páginas.

Se propondrá a cada participante establecer un Plan de Mejora basado en las recomendaciones del EIP.

Modalidad

Mixta

- Presencial (aula de la Demarcación de Madrid, c/ Almagro 42, 2ª)
- En streaming (a través de ZOOM)

Duración

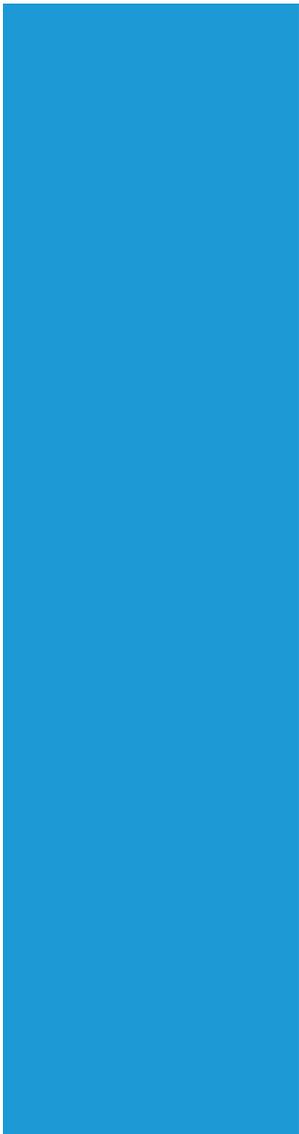
6 horas

Fechas

20 y 27 de junio

Horario

16:00 a 19:00 h.



Inteligencia emocional y análisis del comportamiento

Profesor

Miguel Arjona Torres

Doctor en CCEE por la UCLM. Licenciado en CCEE por la Complutense de Madrid, Máster en Corporate Finance por el IOF. Realiza su actividad Investigadora en Gestión del Talento y su integración en modelos de negocio. CBA®, CMA®, CEQ® y CDNA® Certified por TTI USA. Compagina su actividad profesional con la docente, como profesor en diferentes escuelas de negocio y universidades: ESIC, ESADE, ETSII, ICAI ICADE, UCJC, La Salle IGS. Es profesor de las materias: BalancedScorecard, Finanzas para la Dirección, Dirección Comercial y de Marketing, Dirección Estratégica, Performance Management, Talent Management etc. Profesor invitado de la Universidad del Pacífico de Lima y del Tecnológico de Monterrey.

Durante más de 30 años ha ocupado puestos de dirección en multinacionales de España, UK y USA; entre otras, Grupo Marsans BUE, Grupo AIG, Sanitas, PWC, BBVA, E&Y etc. Algunas de sus responsabilidades directivas han sido: Dirección Financiera, Dirección de Planificación y Sistemas, Dirección Comercial, Dirección de Marketing, Senior Manager de Consultoría, Director de SI, etc. Actualmente desarrolla la actividad de consultoría como Director del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada, Consultor del IMW y WF. Es experto en Performance Management & BalancedScorecard y en Dirección Estratégica y su aplicación en el desarrollo de Modelos de Control y Seguimiento de la Estrategia.

Ha escrito varios libros entre los que destacan: *Cómprame y Vende* (Coautor). Ed Rasche. *Gestión Clínica*. Ed. Pirámide. *La Estrategia Expresionista*. Un enfoque práctico.



Inteligencia emocional y análisis del comportamiento

Inscripciones

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es
(Carlos Maldona).

Precios

ICCP colegiados desempleados, jubilados y precolegiados.....	130 €
ICCP colegiados.....	160 €
Otros profesionales.....	230 €

PLAZAS LIMITADAS

El pago se podrá realizar mediante transferencia, tarjeta, o autorizando el cargo en cuenta de cuotas (sólo ICCP colegiados). Si necesita factura a nombre de empresa deberá facilitarnos los datos en cuanto realice la inscripción.

Titular: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

Concepto: 446CM

IBAN: ES66 0234 0001 0310 0544 0829

No se realizará el reintegro de la cuota de inscripción salvo que la cancelación de matrícula se comunique con una antelación mínima de 7 días naturales al comienzo del Curso.

