

Inteligencia Emocional y Liderazgo

Farmacias que funcionan



Datos de interés

FORMACIÓN 100% BONIFICADA

Dirigido a: Equipos de Farmacia.

Duración: 60 horas lectivas + 60 horas de tutorías.

Incluye: Acceso ilimitado al aula virtual, material didáctico, videos formativos y diploma acreditativo al completar el curso.



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Una experiencia de **Formación**

CONTACTO

info@escueladefarmacia.es


91 202 86 24

www.escueladefarmacia.es

 @escueladefarmaciaEDF

 @escueladefarmacia_edf

 @escueladefarmacia_edf

 @escuela-de-farmacia

Introducción

Está demostrado que cuando una persona está a gusto en su trabajo y disfruta de un buen ambiente rinde mucho más. Además nuestro equipo es el activo más importante que tenemos en la farmacia, por lo que cuidarlo y mantenerlo motivado debe ser uno de nuestros principales objetivos. La Inteligencia Emocional sirve como base para crear unas buenas relaciones interpersonales y generar ese “buen rollo” que tanto ansiamos en nuestra Farmacia.



Objetivos

El objetivo de este curso se centra en conocer, desde un punto de vista global, cómo aplicando entre todos los integrantes que componemos un equipo las bases de la Inteligencia Emocional podemos hacer más como equipo, de manera que esto nos permita crear el equipo que más nos identifica y que mejor nos permite trabajar. Conoceremos las emociones y cómo afectan a nuestra vida diaria, aprendiendo a saber tratar y comunicarse con aquellas personas que nos resultan simpáticas o cercanas, pero también con personas que no nos sugieran muy buenas vibraciones.

Se presentarán, además, herramientas prácticas y eficaces dirigidas a generar este buen clima laboral comentado ¡y a que se venda más!.



Contenidos

MÓDULO 1: INTELIGENCIA EMOCIONAL

TEMA 1: Inteligencia emocional.

1. Definiciones.
2. Habilidades fundamentales.
3. Las emociones.
4. Para qué sirve la Inteligencia Emocional.

TEMA 2: Inteligencia interpersonal.

1. Inteligencia Interpersonal.
2. Cambio de hábitos.

TEMA 3: Resiliencia.

1. Características.
2. Pilares.

Tema 4: Mindfulness.

1. Definición.
2. Actitudes.
3. Pilares.
4. Efectos Cognitivos.

5. Efectos Emocionales.

6. Práctica.

Tema 5: Aplicaciones en el mostrador.

1. Comunicación.

2. Situaciones Adversas.

3. IE en la venta.

4. Ventajas.

5. Cualidades del vendedor.

6. Emociones y proceso de venta.

MÓDULO 2: EL EQUIPO

Tema 1: Características de un equipo.

1. ¿Qué es un equipo?.

2. Características.

3. Etapas.

Tema 2: Roles.

1. Tipos de Equipos.

2. Roles internos.

Tema 3: Gestión de conflictos.

1. Causas.

2. Elementos.

3. Tipos de conflicto.

4. Claves.

Tema 4: Conclusiones.