

<b>ACCIÓN FORMATIVA</b>	<b>GESTIÓN DEL TIEMPO, MOTIVACIÓN Y ASERTIVIDAD EN LAS RELACIONES COMERCIALES</b>
<b>OBJETIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer y aplicar herramientas de gestión del tiempo en el entorno profesional e identificación de los ladrones de tiempo.</li> <li>• Identificar factores que constituyan una motivación a nivel profesional y aplicarlos al desempeño de la actividad comercial.</li> <li>• Identificar y desarrollar la capacidad de auto-motivación en el trabajo y de diálogo interno asertivo.</li> <li>• Conocer los aspectos influyentes en el trabajo por incentivos o bajo objetivos comerciales referentes a la gestión del tiempo y la motivación.</li> </ul>
<b>DESTINATARIOS/AS Y REQUISITOS</b>	15 alumnos/as Trabajadores/as del ámbito comercial, o desempleados/as demandantes de empleo como agentes o intermediarios comerciales; en todo caso, empadronados en Gijón. Será necesario presentar volante de empadronamiento, DNI y Vida Laboral.
<b>DURACIÓN/HORARIO FECHAS DE INICIO- FIN</b>	16 horas Fecha de Inicio /Fin: 21/09/2017 - 26/09/2017 Horario: Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00
<b>ENTIDAD FORMADORA LUGAR DE IMPARTICIÓN DATOS DE CONTACTO E INFORMACIÓN</b>	Entidad formadora: DICAMPUS Lugar de impartición: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón. Contacto: 985 32 04 78 / 695.46.01.98 formacionpresencial@dicampus.com
<b>PLAZO DE INSCRIPCIÓN</b>	Inscripciones hasta el 06 /09/2017 Info e Inscripciones: 985320478 / formacionpresencial@dicampus.com
<b>FECHA DE SELECCIÓN</b>	<b>Fecha de Selección: 07/09/2017 (10.00 horas)</b> Lugar de Selección: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón.
<b>PROGRAMA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación y gestión de "los ladrones de tiempo". Estructuración de agenda. Procrastinación.</li> <li>• Matriz de Eisenhower como herramienta de organización de tareas.</li> <li>• La motivación: Características, elementos y clases. Cómo hacer frente a la desmotivación.</li> <li>• La asertividad como competencia o habilidad de la inteligencia. Cómo utilizarla en un entorno comercial</li> </ul>