

Líderar a la velocidad de la confianza

Desarrollar la confianza a tu alrededor para facilitar la relación y acelerar las decisiones

 Presencial

 2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.490,00 € IVA exento Ref.: 20A07
2º inscrito y sucesivos 1.341,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 8.770,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €



"Si queremos despertar confianza debemos ser dignos de confianza."

- Stephen R. Covey

La confianza surge de la **seguridad nacida del carácter y competencia de una persona o una organización**. Como una gota de agua en un charco, nuestra confiabilidad personal tiene un efecto dominó en todas nuestras relaciones, en nuestro equipo, en nuestra organización, en el mercado y incluso en la sociedad.

Con este curso trabajará el desarrollo de la confianza a su alrededor como clave para facilitar las relaciones y acelerar las decisiones de terceros.

FranklinCovey Co. Es partner exclusivo del Grupo Cegos en España

Dirigido a:

- Managers y/o responsables de equipos de las distintas áreas de la empresa.
- Líderes de empresas y organizaciones.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Introducción

- ¿Qué es la Confianza?
- Confianza: La Competencia Crítica del Liderazgo.
- Las razones para confiar: La Economía de la Confianza
- Impuestos y Dividendos de Confianza. Manifestaciones económicas
- El modelo Ver-Hablar-Actuar
- Las 5 Olas de la Confianza

2. Confianza en Sí mismo

- Cómo fortalecer los pilares de nuestra credibilidad.
- Los Fundamentos: Integridad. Intención. Capacidades y Resultados.
- Trabajar el tQ (Cociente de Confianza).
- Reafirmar la Confianza en Sí Mismo: Manifiesto de Credibilidad.
- Desarrollar su PAC (Plan de Acción de Confianza).

3. Confianza relacional

- Construir, ampliar y restablecer la Confianza en sus relaciones clave.
- La metáfora de la Cuenta de Confianza: Efectos de la Confianza en las relaciones.
- Los 13 comportamientos de Líderes con Alta Confianza. Conductas Opuestas y Falsas Apariencias.
- Resolver situaciones, conflictos y desacuerdos con las Conductas de Confianza.
- Trabajar el tQ (Cociente de Confianza).
- Matriz de Confianza: Practicar la Confianza Inteligente.
- Conversaciones de "La Velocidad de la Confianza": Desarrollar, Restaurar y Extender Confianza Inteligente.
- Desarrollar su PAC (Plan de Acción de Confianza).

4. Confianza organizacional

- Incrementar la Confiabilidad de los equipos: credibilidad, símbolos y sistemas y procesos.
- Evaluar la Credibilidad de su equipo: Carácter y Competencia.
- Cómo los sistemas crean o destruyen la credibilidad de las organizaciones.
- Crear símbolos de Confianza
- Implementar la Confianza en su equipo: Encuentros Semanales de Confianza. Desarrollo.

5. Confianza del mercado

- Construir una Reputación Sólida con sus Grupos de Interés.
- Las claves de la Confianza del mercado: Datos de posicionamiento.
- Autoevaluar la Confianza proyectada en nuestros Clientes: Carácter y Competencia.
- Desarrollar su PAC (Plan de Acción de Confianza).

6. Confianza de la sociedad

- Realizar una Contribución Significativa al entorno.
- El Efecto Onda: La Confianza como proceso de dentro afuera.

7. La Confianza como Resultado

- Trabajar la Confianza en mí Organización: Mapa del Proceso.
- El Plan de Rendición de Cuentas del Líder.
- Recursos Adicionales.



Objetivos de la formación

- Desarrollar la confianza como un objetivo específico de trabajo.
- Comprender cómo los demás perciben su credibilidad a través del tQ - el Cociente de Confianza.
- Comprender el impacto real y cuantificable del Impuesto de la Baja Confianza que se puede estar pagando sin darse cuenta de su existencia.
- Transformar el Impuesto de la Baja Confianza en un Dividendo de Alta Confianza, que ayuda al crecimiento de las relaciones de confianza.
- Elaborar planes de acción para crear Cuentas Bancarias de Confianza con todos los grupos de interés.
- Usar el idioma de confianza como facilitador de la cultura organizacional.



Beneficios adicionales

- 1. Convertir la confianza en tu ventaja competitiva como líder:** Aprenderás a desarrollar credibilidad personal y profesional basada en tu carácter y competencia, generando un efecto dominó positivo en tus relaciones, equipos y organización.

2. Acelerar decisiones y relaciones a través de la confianza inteligente: Dominarás herramientas como el tQ (Cociente de Confianza) y el modelo Ver-Hablar-Actuar para reducir el "impuesto de la baja confianza" y activar el "dividendo de la confianza" en tu entorno profesional.

3. Construir relaciones de confianza duradera a todos los niveles: Conocerás los 13 comportamientos de los líderes de alta confianza, trabajarás la restauración de vínculos y aprenderás a implementar conversaciones de confianza en contextos clave: equipo, clientes, organización y sociedad.

4. Implantar una cultura de confianza sostenible en tu equipo y organización: Elaborarás planes de acción aplicables que fortalecen la credibilidad del equipo, optimizan procesos y elevan la reputación de la organización, impactando directamente en la colaboración, el rendimiento y el posicionamiento en el mercado.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 20A07



Últimas plazas



Edición garantizada

Madrid

De 12 mar. A 13 mar.

De 10 jun. A 11 jun.

De 14 oct. A 15 oct.

Barcelona

De 14 oct. A 15 oct.