



Servizos Integrais de Saúde

“Intelixencia Emocional aplicada na empresa: Motivación e Negociación”

A **produtividade**, sobre todo en tempos de crise e inestabilidade, é o obxectivo prioritario das empresas. Pero non sempre enténdese que para acadalo precísanse dun **niveis óptimos de Intelixencia Emocional e Motivación**, así como **amplas e sólidas habilidades de Negociación e Liderazgo** que garantan o funcionamento dos equipos de traballo.

A **Intelixencia Emocional aplicada á empresa** conleva a identificación e xestión das propias emocións, pero tamén aprender as pautas de recoñecemento das dos outros membros da organización e dos relacionados coa mesma, emocións que poden chegar a desequilibrar o funcionamento da empresa.

O **clima de traballo** dentro dunha organización depende en gran medida do **nivel de Motivación** dos seus integrantes. Levar a cabo accións motivadoras repercute nas relacións interpersoais dos traballadores entre sí e cos usuarios dos servizos.

A **Negociación** como estratexia para resolver conflitos é unha das habilidades imprescindibles para superar as diferenzas entre as distintas posicións que poden afectar ás relacións entre dúas ou máis persoas.

A **Cultura organizacional** dunha empresa ten que fundamentarse nas habilidades e estratexias de cada membro que a integra.

Concepción Rozas
-Psicóloga clínica, Psicoterapeuta-

METYS, Servizos Integrais de Saúde, S.L.

R/ Alfredo Brañas 7, 3º A -15701 Santiago de Compostela, A Coruña-

Tels.: 981 553 510 / 648 929 252

www.metys.es

info@metys.es comercial@metys.es