

PORTAFOLIO COACHING





oferta | experiencia | identidad
de valor | de usuario | de marca
internacionalización | disrupción | **modelo**
innovación | equipos de alto | de negocio
rendimiento. | diferenciación.



Duración: 8 Horas

RESULTADO ESPERADO

El participante logrará hacer conciencia sobre la importancia del involucramiento del talento humano en todo el proceso de internacionalización del negocio. Aprenderá sobre como construir ambientes de liderazgo compartido para la conformación de equipos de alto rendimiento que le apunten a la innovación y a la transformación de los negocios con nuevas ofertas de valor. Entenderá los nuevos conceptos de Líder Coach para la alineación de equipos por medio del método SCARF (Status- certainty- Autonomy- Relations-Fair)

APLICACIÓN PRODUCTIVA

Las empresas hoy en día cada vez más buscan oportunidades de expandirse alrededor del mundo, con el objetivo de consolidarse como una estrategia competitiva frente al mercado laboral. Por tanto, es necesario tener en cuenta que es necesario analizar la manera en la que se ve impactada la estrategia tanto en el modelo de negocio como en la estructura en la cual se conforma la organización.

SUBTEMAS

- Liderar hacia lo desconocido
- Activar los talentos
- Un liderazgo que desarrolla Líderes
- Enfoque sistémico del equipo
- Equipos de alto rendimiento o autodirigidos
- Posibles conflictos.
- Comportamientos de los equipos de alto rendimiento
- Alineación de los equipos hacia la internacionalización
- Modelo SCARF

APLICACIÓN COMERCIAL

La gestión del cambio dentro de las organizaciones dirigida a la diversidad cultural, la comunicación y la apertura hacia las diferentes formas de ver y entender el mundo para desarrollar productos y servicios pensados en cada uno de los target de mercado de exportación

LIDERAZGO Compartido

y equipos de alto rendimiento

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación



LIDERAZGO Compartido

y equipos de alto rendimiento

Duración: 8 Horas

DIRIGIDO A:

Directores, Gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios

METODOLOGÍA

Taller práctico donde se involucra el juego, la música, dinámicas de grupo y videos para vivir la experiencia por medio de herramientas de Coaching de Equipos y Coaching organizacional con el objetivo de gestionar el talento humano desde el SER hasta el HACER.

OBJETIVO

Analizar los cambios más importantes pasando del concepto de gestión de "recursos humanos" a la gestión del "talento humano". Veremos cómo las personas han pasado de ser vistas como una extensión prescindible de las máquinas a convertirse en uno de los principales activos que posee una organización en la Era del Conocimiento. Seguidamente veremos los requerimientos para construir una cultura de cambio desde la perspectiva del liderazgo compartido para concluir con el tema del ser emprendedor en las organizaciones.

CONTENIDO

- Liderar hacia lo desconocido
- Activar los talentos
- Un liderazgo que desarrolla Líderes
- Enfoque sistémico del equipo
- Equipos de alto rendimiento o autodirigidos
- Posibles conflictos. Equipos Tóxicos
- Comportamientos de los equipos de alto rendimiento
- Dinámicas de equipos:
- Modelo GROW
- Sacando los roles a relucir

EXPERIENCIA:



Juego



Luces



Música



Videos



Dinámicas



Taller de Servicio AL CLIENTE

Diseño de una experiencia memorable con
Service Design Thinking



oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación.




**Taller de Servicio
AL CLIENTE**

Diseño de una experiencia memorable con
Service Design Thinking



Duración: 8 Horas

 **DIRIGIDO A:**

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Ventas, Servicio al cliente, Marketing y en general a personas interesadas en desarrollar estrategias para empoderar a sus líderes de ventas, optimizar los recursos y aumentar la Rentabilidad del negocio.

 **OBJETIVO**

Desarrollar habilidades claves que permitan a los participantes desafiar sus creencias sobre el servicio al cliente y adquirir nuevos repertorios conversacionales, emocionales y corporales para potenciar su gestión e incrementar sus resultados.

 **RESULTADO ESPERADO**

Al final del programa, lograremos que el participante:

- Activar el deseo de servir y la comprensión sobre la importancia que tiene para las empresas el servicio al cliente.
- Recuperar el servicio como garante del retorno a la inversión realizada por la organización.
- Comprender el momento actual de la atención y el SAC como oportunidad para construir una nueva oferta de valor diferencial en el mercado.
- Sea consciente de sus comportamientos y los del cliente para que este lo perciba como un verdadero asesor.
- Encuentre la forma de convertirse en un verdadero profesional de servicio, en donde descubra sus aptitudes, determine los conocimientos que debe adquirir y desarrolle las habilidades requeridas para prestar un servicio de calidad y alcance una alta competitividad.

 **METODOLOGÍA**

Experiencias vivenciales teórico/prácticas, dictadas por facilitadores coach, lo cual hace que más allá del ejercicio el participante pueda reflexionar la experiencia conectándola con otras áreas de su vida, logrando llevar así el aprendizaje del mismo a una dimensión transformacional del ser humano.




**Taller de Servicio
AL CLIENTE**

Diseño de una experiencia memorable con
Service Design Thinking



Duración: 8 Horas

 **DIRIGIDO A:**

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Ventas, Servicio al cliente, Marketing y en general a personas interesadas en desarrollar estrategias para empoderar a sus líderes de ventas, optimizar los recursos y aumentar la Rentabilidad del negocio.

 **SUBTEMAS**

1. CONOCIENDO Y ENTENDIENDO A NUESTRO CLIENTE.

- Empatía.
- Observación.
- Tipos de clientes y Targeting.
- Escucha Activa.
- Preguntas Poderosas.

2. COMPORTAMIENTOS Y CONDUCTAS DEL VENDEDOR.

- Inteligencia Emocional y PNL.
- La Actitud y las emociones en el proceso de Venta.
- Coaching para la construcción de relaciones de confianza POINTS OF YOU® Creative Tools for Training & Development.

3. DISEÑANDO LA EXPERIENCIA DE SERVICIO SORPRENDENTE

- El Customer Journey Map.

4. COMUNICACIÓN EN LA VENTA

- Técnicas de comunicación.
- Comunicación no verbal.
- Comunicación asertiva.
- Lenguaje Persuasivo.
- Storytelling, transformar el discurso a la hora de vender.
- Construcción individual Código 5 (5 pasos para vender más hablando mejor teniendo en cuenta las habilidades y destrezas de cada participante).

5. PLAN DE ACCIÓN

 **HERRAMIENTAS:**

- Dinámicas y Herramientas de Coaching ejecutivo.
- SERVICE DESIGN THINKING.
- POINTS OF YOU® Creative Tools for Training & Development.

Well or wonderful?

FELICIDAD Y CULTURA Organizacional

oferta de valor | experiencia de usuario | identidad de marca
internacionalización | disrupción | modelo de negocio
innovación | equipos de alto rendimiento. | diferenciación



Well or wonderful?
FELICIDAD
Y CULTURA
Organizacional

Duración: 8 Horas

 **DIRIGIDO A:**

Directores, gerentes, líderes de recursos humanos, mercadeo, ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

 **OBJETIVO**

Hacer conciente a las organizaciones y a sus líderes de la necesidad de tener entornos de trabajo adecuados que produzcan satisfacción: La felicidad si es rentable y conduce al éxito.

Desarrollar estrategias que faciliten y aumenten el nivel de bienestar.

 **METODOLOGÍA**

Taller práctico donde se involucra el juego, la música, dinámicas de grupo y videos para vivir la experiencia por medio de herramientas de Coaching con el objetivo de gestionar el talento humano desde el SER hasta el HACER.

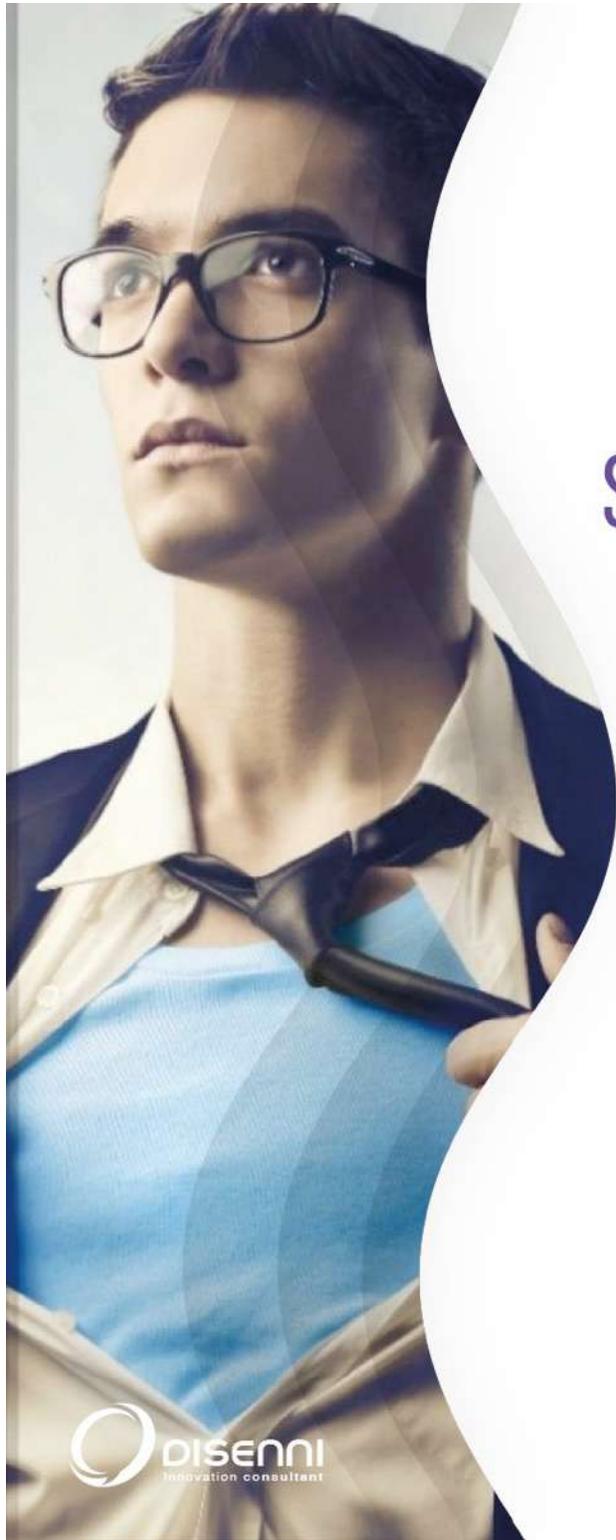
 **CONTENIDO**

- Marca personal al servicio de las organizaciones
 - Identificación de Motivaciones y Barreras
- Well or wonderful? en busca de resultados extraordinarios
- ¿Cómo administrar el cambio y redefinir la zona de acomodo a nivel organizacional?
 - Empatía y resonancia emocional
- Innovación para la felicidad: Nuevos modelos



CONSTRUYE TU SELLO PERSONAL

oferta | experiencia | identidad
de valor | de usuario | de marca
internacionalización | disrupción | **modelo**
innovación | equipos de alto | de negocio
rendimiento. | diferenciación



CONSTRUYE TU SELLO PERSONAL

Duración: 8 Horas

METODOLOGÍA

Taller Práctico con herramientas de coaching y PNL para gestionar la marca personal, desde el Autoconocimiento, la focalización de objetivos y las habilidades de comunicación.

ANTECEDENTES

¿Por qué es importante crear una marca personal?

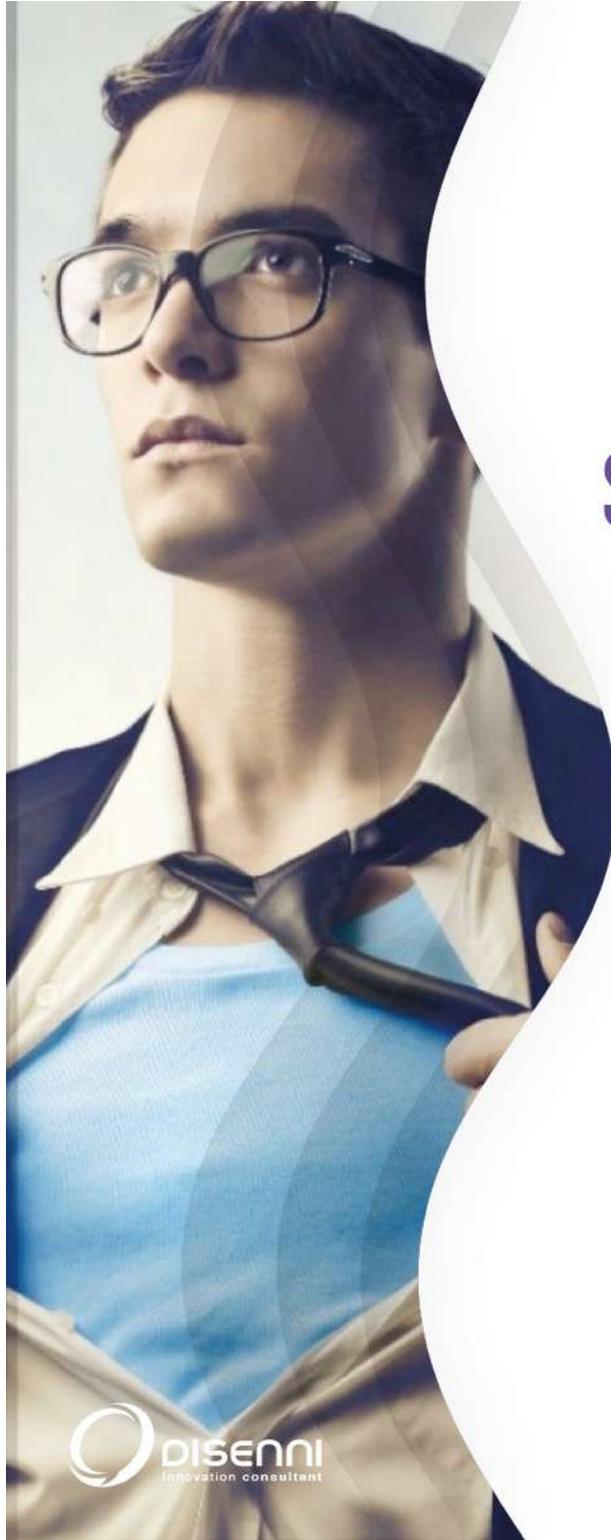
Para garantizar mayores oportunidades de empleo y acelerar los procesos de selección.

- La marca personal es una forma de venderse ante las empresas pero también de conocer el valor propio.
- Los trabajadores deben ser capaces de conocer lo que valen.
- Una marca personal sólida brinda acceso a más y mejores oportunidades de empleo.

La marca personal para un trabajador es prácticamente lo mismo que una marca para una empresa. De hecho, surge a partir de esta y de las estrategias empleadas por las empresas para obtener el visto bueno de sus clientes y usuarios.

DIRIGIDO A:

- Profesionales en transición. Aquellos que están desempleados o quieren encontrar un empleo mejor y más ajustado a lo que les interesa y apasiona.
- Profesionales independientes. Autónomos, "freelances", agentes libres, consultores, coaches o asesores, "knowmads" que viven de lo que son capaces de hacer por sí mismos.
- Empresarios y emprendedores. Profesionales que tienen un negocio o quieren ponerlo en marcha y necesitan un prestigio para obtener financiación y clientes
- Profesionales por cuenta ajena. Empleados, directivos, mandos intermedios, trabajadores que forman parte de una organización y desean progresar dentro de ella y convertirse en embajadores de marca.



CONSTRUYE TU SELLO PERSONAL

Duración: 8 Horas



METODOLOGÍA

Taller Práctico con herramientas de coaching y PNL para gestionar la marca personal, desde el Autoconocimiento, la focalización de objetivos y las habilidades de comunicación.



CONTENIDO

Módulo I: ¿Quién soy yo? Taller con LEGO SERIOUS PLAY METHOD

- *Sesión 1:* Por que es importante la marca personal?
Propósito de vida: Quién soy? Cuáles son mis sueños? Cuáles son mis valores? Mis recursos? Cual es mi valor diferencial?
- *Sesión 2:* Rueda de la vida. Liderazgo. Cambio de creencias.

Módulo II: Focalización de objetivos (2 sesiones)

- *Sesión 3:* Visualización Futura. Propiedades de mi marca. Que características o cualidades te hacen valioso?
- *Sesión 4:* Herramientas para la construcción de marca. Plan de Acción.

Módulo III: Habilidades de Comunicación (2 sesiones)

- *Sesión 5:* Construcción de Pitch.
- *Sesión 6:* Storytelling.



¿QUÉ BUSCAMOS?

Un curso práctico que le permita a los asistentes:

- Definir sus habilidades y recursos
- Evaluar su perfil profesional
- Construir su sello personal
- Diseñar un pitch para comunicar su marca



DISENNI
Innovation consultant