

Dale Carnegie Nicaragua

La transformación empieza aquí

www.dalecarnegie.com.ni





Top 20 de las Empresas de Capacitación

TrainingIndustry.com, como parte de su misión de monitorear continuamente a los mejores proveedores de servicios de capacitación y tecnología del mercado, publica una lista de las mejores empresas de capacitación a nivel mundial. Por 6° año consecutivo, Dale Carnegie ha sido reconocida como una industria líder, tanto en capacitaciones de liderazgo y por 3er año consecutivo como entrenamiento de técnicas de ventas.

La selección de las listas de “Top 20 de las Empresas de Capacitación” se basa en los siguientes criterios:

- Reconocimiento de la industria e impacto en la industria de capacitación en ventas y liderazgo.
- Conocimiento de la industria e innovación.
- Innovación en el mercado de la formación en ventas y desarrollo de liderazgo.
- Tamaño de la empresa y potencial de crecimiento.
- Variedad y amplitud en la oferta de servicios.
- Potencial de clientes atendidos.
- Diversidad en la metodología.
- Experiencia sirviendo al mercado.
- Alcance geográfico.

Las empresas seleccionadas para el “Top 20 Training Company 2017” conocen las necesidades siempre cambiantes del desarrollo de liderazgo, incluyendo la importancia de la comunicación y el coaching en el trabajo, con un creciente enfoque en el impacto y los resultados de sus programas, menciona Doug Harward, CEO de Training Industry, Inc.

“Es un gran honor ser parte del Top Training Companies una vez más” dijo Joe Hart, CEO de Dale Carnegie Training. “Dale Carnegie ha estado ofreciendo experiencias transformacionales por más de 100 años, pero ahora más que nunca estamos orgullosos de un espíritu de decencia, valor personal e innovación organizacional alrededor del mundo.”

El legado de Dale Carnegie se basa en ofrecer programas que ayudan a las comunidades a prosperar a través de mejorar el bienestar personal y financiero de las personas que viven allí y las empresas que hacen negocios allí. “2017 marca un año importante para Dale Carnegie, actualizamos nuestra presencia en el mercado con el lanzamiento de la nueva marca y el liderazgo que es más fuerte que nunca”.



**Dale
Carnegie™**



Certificado ISO 9001:2008

El Desarrollo de Capacitación y Productos de Dale Carnegie Training ha mejorado su sistema de gestión para cumplir con los estándares ISO 9001 y está registrado con Bureau Veritas. Ninguna otra organización de capacitación importante en el mundo tiene certificación ISO, lo que significa otra primicia para Dale Carnegie Training®. Este certificado subraya la misión de Dale Carnegie de proporcionar productos y servicios de la más alta calidad. Dale Carnegie Training®, una compañía ya reconocida por superar las expectativas del cliente debido a sus oportunos y relevantes cursos de capacitación – un producto de los propios sistemas superiores de administración interna de la compañía, ahora está utilizando los mismos estándares de calidad ISO.

El certificado ISO 9001:2008 de Dale Carnegie incluye el Sistema de Gestión del diseño y desarrollo de productos de capacitación, incluyendo las traducciones y la personalización; diseño y desarrollo de evaluaciones y evaluaciones organizacionales de capacitación; entrenamiento y certificación de entrenadores.

Beneficios del consumidor:

- Consistencia en la calidad de los entrenadores y del material de capacitación
- Sistemas de evaluación y medición de última generación
- Entrenadores orientados al cliente y orientados al servicio
- Productos y servicios con mejora continua
- Sistemas de documentación para garantizar una entrega de alta calidad
- Productos y servicios diseñados para satisfacer las necesidades únicas de los clientes

Esta Certificación Expira el 15 de noviembre del 2018, momento en el que Dale Carnegie buscará la Certificación ISO 9001:2015.



*The Quality Management System of
Dale Carnegie® Global Services is
ISO 9001 certified.*

**Dale
Carnegie™**



¿Quiénes Somos?

Fundada en 1912, Dale Carnegie Training® ha evolucionado desde la creencia de un solo hombre en el poder de la auto-mejora hacia una organización de formación basado en el rendimiento, con oficinas en todo el mundo.

Dale Carnegie ofrece entrenamientos para el desarrollo personal probados por el tiempo, que son un catalizador para la transformación del individuo y de la fuerza de trabajo.

Ayudamos a las personas de todas las profesiones a ser intrépidos y damos a los líderes la confianza que necesitan para sacar el máximo provecho de la vida y del trabajo. Nuestro enfoque es brindar a las personas en el sector público y privado la oportunidad de mejorar sus habilidades y mejorar su desempeño para construir resultados positivos, estables y rentables.

Con sede en Hauppauge, Nueva York, Dale Carnegie Training® está representado en los 50 estados de Estados Unidos y en 95 países, con más de 3,000 instructores brindando cursos en 35 idiomas.

Nuestros entrenadores han sido objeto de una rigurosa preparación para obtener la certificación en el Proceso de Carnegie y cada uno de ellos realiza una recertificación anual. Como parte de nuestra certificación ISO 9001 y nuestro compromiso con la calidad, medimos la efectividad de nuestros cursos realizando continuamente encuestas globales, las cuales muestran que el 99% de graduados de Dale Carnegie Training® expresaron estar satisfechos con el entrenamiento recibido.

Más de nueve millones de personas han participado en cursos de Dale Carnegie Training®, fortaleciendo diversas capacidades, tales como:

- Construir el trabajo en equipo
- Aumentar las ventas
- Mejorar la atención al cliente
- Generar cooperación entusiasta de los demás
- Comunicar de manera persuasiva
- Motiva a los demás a su máximo rendimiento

**Dale
Carnegie™**



Competencias





Cursos

Curso de Dale Carnegie

Formato:
3 días
8 semanas

APRENDA COMO:

Usar un proceso o método probado para recordar nombres y hechos.

Comunicar con más confianza.

Desarrollar confianza y persuadir a los demás a tomar acción.

Comunicar de manera lógica, clara y consistente.

Energizar su mensaje y comprometer a los oyentes.

Desarrollar un ambiente "ganar-ganar".

Aumentar su habilidad para manejar el estrés y las preocupaciones

Utilizar un proceso para fortalecer las relaciones.

Dar un feedback sincero que empodere a los demás.

Mejorar la actitud y el comportamiento de las personas.

Identificar los avances y comprometerse a la mejora continua.

¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

Personas de todos los niveles de una empresa, y todas aquellas que aspiren a mejorar su desempeño y convertirse en líderes reconocidos y ser de mayor valor para su organización.

¿QUÉ SE VA A CUBRIR?

Crear las bases para el éxito

Recordar Nombres

Desarrollar habilidades de memoria y mejorar las relaciones

Aumentar la Auto-Confianza

Poner el estrés en perspectiva

Mejorar las relaciones y motivar a los demás

Transmitir ideas claras

Energizar la comunicación

Manejar el desacuerdo de forma amable

Ganar cooperación e influir en los demás

Manejar el estrés

Desarrollar mayor flexibilidad

Demstrar liderazgo

Celebrar los logros y renovar la visión

Curso de ventas de Dale Carnegie

Formato:
3 días
8 semanas

APRENDA COMO:

Crear metas para el éxito personal y profesional

Construir una actitud de confianza y ganadora

Identificar los mejores métodos de prospección para llenar su flujo de ventas

Conecte con sus clientes mediante la aplicación de técnicas de construcción de relaciones

Desarrollar habilidades de escucha activa para identificar oportunidades y afrontar desafíos

Establecer credibilidad y comunicar su valor

Utilice las redes sociales para expandir su red de influencia

Desarrollar preguntas poderosas para descubrir necesidades del consumidor

Crear interés al describir un individuo y una solución centrada en el cliente

¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

Todos los profesionales de ventas que desean llegar a nuevos niveles de éxito por el dominio de una relación basada en la venta de enfoque.

¿QUÉ SE VA A CUBRIR?

Comprometerse con un enfoque orientado a las relaciones

Creación de confianza y credibilidad

Crear conexiones rentables que expandirán su red

Cómo la colaboración conduce al compromiso

La creación de valor para sus clientes

Comunicar su valor con confianza y facilidad

Manejar la indecisión eficazmente

El fortalecimiento de la relación con el comprador



Talleres

IMPULSORES DEL ÉXITO

RESUMEN

Estableceremos las bases para el desarrollo profesional y personal. Crearemos una visión que nos ayude a expandir la zona de confort y darle la bienvenida a los nuevos retos.

OBJETIVOS

- Comprender y aplicar el ciclo de crecimiento y cambio.
- Desarrollar una visión personal y profesional que los motive.
- Crear contactos profesionales que ayuden a alcanzar el éxito.

COMPETENCIAS

Comunicación, visión, habilidades interpersonales y sensibilización externa.

COMUNICAR PARA LIDERAR

RESUMEN

Los gerentes y los líderes tienen que ser capaces de comunicarse de manera efectiva con el fin de participar y conectarse con otros. Para ello es necesario escuchar con eficacia, evitando filtros o sesgos, reformular y hablar de manera convincente.

OBJETIVOS

- Crear oportunidades de feedback para cerrar el circuito de comunicación.
- Demostrar habilidades de cuestionamiento y escucha efectiva que fortalezcan las relaciones.
- Considerar varias formas de comunicación y su impacto.

COMPETENCIAS

Comunicación, influencia y liderazgo.

DEL CONFLICTO A LA COLABORACIÓN

RESUMEN

Las organizaciones buscan soluciones de colaboración cuando se necesita aprovechar a otros por habilidades, experiencia, creatividad, innovación y nuevas perspectivas.

OBJETIVOS

- Identificar oportunidades de soluciones colaboradas.
- Hacer una lista de habilidades y capacidades de otros para dar apoyo y dirección.
- Colaborar con otros para reducir el conflicto y crear sinergia.
- Desarrollar un ambiente colaborador a través de valores compartidos.

COMPETENCIAS

Resolución de conflictos, trabajo en equipo, valores, habilidades interpersonales, comunicación, influencia y pensamiento creativo.

INNOVACIÓN

RESUMEN

Conceptos clave para detectar oportunidades de innovación. Fomentan la mejora continua del desempeño y ayudan generar nuevas formas de pensar.

OBJETIVOS

- Ser proactivo en lugar de reactivo en la gestión de cambios.
- Reconocer y fomentar la fluidez de ideas.
- Facilitar un proceso de innovación para la resolución de problemas y la mejora continua.
- Crear un ambiente seguro para el intercambio y la circulación de las ideas.

COMPETENCIAS

Adaptabilidad, gestión del cambio, pensamiento creativo, visión, sensibilización externa, habilidades interpersonales y toma de decisiones.

MANEJO DE OBJECIONES

RESUMEN

Las objeciones son una parte natural de las ventas. Para resolverlas se debe seguir un proceso de escuchar para comprender, preguntar para aclarar, amortiguar para establecer un terreno común, presentar pruebas convincentes y evaluar.

OBJETIVOS

- Aplicar un proceso de ganar-ganar para resolver las objeciones.
- Identificar los puntos de acuerdo para disminuir la resistencia del comprador.
- Responder a las seis objeciones más comunes con confianza.

COMPETENCIAS

Seguimiento de clientes, manejo del estrés, habilidades interpersonales, comunicación.

MOTIVACIÓN

RESUMEN

Conoceremos los principios de relaciones humanas de Dale Carnegie y un método para ofrecer el reconocimiento y agradecimiento.

OBJETIVOS

- Identificar los factores y herramientas de motivación para incrementarla entre los colaboradores.
- Aplicar los principios de relaciones humanas para crear las relaciones y niveles de compromiso efectivos.
- Acentuar lo positivo de forma específica y medible.

COMPETENCIAS

Habilidades interpersonales y liderazgo.

NEGOCIACIONES CON RELACIONES HUMANAS

RESUMEN

Utilizar un enfoque de "todos ganamos" durante una negociación puede hacer toda la diferencia en el éxito de la misma, siendo esencial para influir en las personas y facilitar las relaciones constructivas y positivas.

OBJETIVOS

- Evaluar sus habilidades de negociación.
- Identificar las cualidades de los negociadores exitosos.
- Generar resultados "todos ganamos" a través de la planificación y preparación.
- Aplicar enfoques de negociación para lograr resultados de beneficio mutuo.

COMPETENCIAS

Habilidades interpersonales, adaptabilidad, orientación a resultados, profesionalismo y pensamiento creativo.

PROPUESTA ÚNICA DE VENTA

RESUMEN

Cómo generar ventas consistentes a través de la repetición, referencias y nuevos negocios.

OBJETIVOS

- Comprender el fundamento de la venta relacional.
- Identificar su propuesta única de venta y saber cuándo usarla.
- Usar técnicas para superar las dudas y percepciones equivocadas de los clientes.
- Aumentar las ventas mediante el desarrollo de relaciones duraderas con los clientes.

COMPETENCIAS

Adaptabilidad, gestión del cambio, pensamiento creativo, visión, sensibilización externa, habilidades interpersonales y toma de decisiones.

Resultados finales...

SOLUCIONES BRINDADAS A LA INDUSTRIA NACIONAL

Agroindustria

Agrovet Nicarao S.A.
Herogra S.A.
Agrovet Market
Insecticidas San Cristobal
Emagro

Alimentos y bebidas

CARGILL
Las Limas
Seajoy
Biorganic S.A.
EDT Nicargua

Automotriz

Casa Pellas S.A.
Autonica
Grupo Mantica S.A.
Masesa

Compañías de Servicio

Super Repuestos
Travel Center
Vive 5D
SERVIPRO
Seguridad CyB
G4S
Casco Safety
TAZ Equipos S.A.
Jardines del Recuerdo
Puerto Libre S.A.
Irish Pub Company S.A.
Don Candido
Aquanimal
Secretaria de Facilitacion de
Comercio Exterior

Comunicaciones y sistemas de comunicación

El Nuevo Diario
Diario Metro
ARDISA
Publimovil S.A.
Prisa
Editorial La Prensa
Boombit Studio
Huella
Amarome

Construcción/Industrial/Inmobiliarios

GECONSA
INNICSA
Optima Industrial
INDECO S.A.
Debocasa
AVSA
NIMAC
Holcim
B2GGold
Maquipos
INCOSESA
MEEDSA
Inversiones Bel
Proinco
CEMEX

Cuidado de la Salud y Farmacéuticas

Bayer S.A.
Laboratorios Generifar
Colgate
Laboratorio CEGUEL

Educación

Earth Education Proyect
Inter-American Development
Asociación para el Fomento de la
Educación

Hotelería

Guacalito de la Isla
Hotel Hilton Princess
Hotel Barceló Managua
Hyatt Place Managua
Best Host

Manufactura / Transporte

Gildan
Sigma Q
Amerijet
Tubal S.A.
Kaltex Argus S.A.
Envanic
Finotex
Corsario S.A.
Dickies
Textiles Santa Maria
Gatornica AB S.A.
ADNICAR
Manuvasa
Almacentro S.A.

Muebles

Michel Pierson
Resco
Krea Espacios
Disegno Casa

Call Center/SBO

Concentrix
White Shark Media

ONG

Peace and Hope Trust
Cooperación Canadiense
Grid Alternatives
PCI

Servicios energéticos

ENEL
Polaris Energy Nicaragua
Puma Energy S.A.

Tiendas /Conveniencia/Repuestos

Super Repuestos
Repuestos Aldana
TeReparo S.A.
FlexiAutos
Repsa
AMPM

Servicios financieros y aseguradoras

Banpro
BAC
Banco Ficohsa
FDL
Global Payments Consulting
Financiera Fundeser
TMF Group
JDC Jarquin
Banco ProCredit
Crediexpress
Credicompras
Kuiki Credit
Factoring S.A.

Tecnología

Tecpronic
TECNASA
New Horizon
Tortuga Apps
Databank
IBW
TuYa

Resultados finales...

SOLUCIONES BRINDADAS A LA INDUSTRIA INTERNACIONAL

AUTOMOTRIZ

AC Delco
Audi
BMW AG (Wallis Motors RT)
C.V. / Mercedes Benz
Ford Motor Company
General Motors Acceptance Corp.
Gwinnett Place Honda
Mercedes-Benz
Pilkington Automotive Limited
Porsche AG
Quality Dealerships
Skoda Auto
Toyota Astra Motor
Toyota Motor Sales, U.S.A.

COMUNICACIONES Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN

ABC Cable Networks Group
ADLINK Technology
Alcatel Indonesia
Aspect Communications
AT&T
BellSouth Telecommunications
CA Technologies
Clear Channel Communication
Comcast
Cox Communications
Globe Telecom
Information Support Services Ltd
Meyer Communications
Standard & Poor's
SunCom
Telkomsel
TELMEX
Time Warner Cable
Verizon
Westel Mobile Telecommunication Co.

EDUCACIÓN

Cardean University
Colorado State University
Fordham University
Harvard University
London Business School
Penn State University
Purdue University
St. Lawrence University
Universitas Surabaya
Universidade Potiguar
Universitas Kristen Petra
Washington State University

SERVICIOS ENERGÉTICOS

Alstom
BP Chemicals
Chevron Energy Solutions
EXXONMOBIL
Kondur Petroleum
Kuwait Oil Company
Phillipinas Shell Petroleum
Shell

SERVICIOS FINANCIEROS Y ASEGURADORAS

ABN Amro Bank
AEGON Insurance Co.
Aetna
Al Rajhi Bank
AutoOne Insurance
Axa Insurance
Ahold USA
Allstate Insurance Company
American Express
American Equity Investment Life
Banco de México
Bank of America
Bank Central Asia
Bank of New York
Bank of Tokyo-Mitsubishi
BMW Financial Services
Charles Schwab
Cigna Insurance
Citigroup
Commercial Bank of Kuwait (CBK)
Community National Bank
Deloitte LLP
Discover Card
Empire BlueCross BlueShield
Equitas
Farmers Insurance Group
First Community Bank
First Niagara Bank
Florida First Bank
Hawaii USA Federal Credit Union
JP Morgan Chase
KPMG
Merrill Lynch
Money Center
Municipal Credit Union
Navy Army Federal Credit Union
Nordea Bank Sverige
Progressive Corporations
Prudentialife Plans Inc.
Sovereign Bank
State Bank of India

ALIMENTOS Y BEBIDAS

Anheuser Busch
Butter Krust
Campbell Soup Company
Cargill
Coca Cola Enterprises
Coors Brewing Company
Frito Lay
Hatfield Quality Meats
Hormel Foods
Interbrew
National Beef
Nestle Purina AB
Pepperidge Farm, Inc.
Sara Lee Corporation
Stanfilco Division of Dole Phils
Unilever
YUM! Brands, Inc.

CUIDADO DE LA SALUD Y FARMACEUTICAS

Abbot Laboratories, Inc.
AstraZeneca
Sanofi-aventis U.S. LLC
Bayada Nurses
Bayer Inc.
Bayer Indonesia
Boulder Community Hospital
Bristol Myers Squibb
Capital Health Management Group
CareCentric, Inc.
Charleston Naval Hospital
Dankos Laboratories Tbk
Evans Vaccines Ltd
GlaxoSmithKline
Health Point Medical Group
IDEXX
ImClone Systems
Jacob Healthcare
Johnson & Johnson
Kwong Wah Hospital
Laboratorium Klinik Prodia
Merck & Co.
Parmed Pharmaceuticals, Inc.
Quest Diagnostics
US Department of Health and Human Services
Warren Hospital

HOSTELERIA

Argosy Casino Hotel & Spa
Caesar Park
Clarion Hotel
Dwidaya Tour & Travel
Four Seasons Hotel, Las Vegas
Hampton Inn & Suites
Hilton Hotels
Hotel Kristal
InterContinental Buenos Aires
Kahala Resorts
Hawaii Palmer House Hilton
Radisson Hotels
The Breakers Palm Beach

MANUFACTURA / TRANSPORTE

Adidas
Alcan Packaging
Alumindo Light Metal
Astra International
BASF
Baker Concrete Construction
Caterpillar, Inc.
Delami Garment Industries
DOW Chemical
Dupont Indonesia
FCX
Federal Express Corp.
Hitachi Metals America, LTD
Honeywell
Hong Kong Oxygen & Acetylene Co. Ltd
Hunter Douglas
Indah Kiat Pulp & Paper
Ingeniería Gastronómica S.A.

Ingersoll-Rand
International Truck
JanPak
John Deere
Lear Corporation
Liz Claiborne
Marvin Development
Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.
Multi Garmentjaya
Nucor Steel-Indiana
Philip Morris International
Robb and Stucky
RWE Innogy
Samudera
Sappi UK
Securitas
Solutia
Star Shipping Argentina S.A.
Superior Manufacturing & Hydraulics
Synthes
Target Worldwide Express
Tetra Pak PT
Thomas & Betts
Tirtha RIA
United Distributors
USA Screen Printing
3M Company

VENTAS AL DETALLE

ACE Hardware
Ahold
Best Buy
Conn's
Costco Wholesale
Dominos Pizza
Dunkin Donuts
Enterprise Rent-A-Car
Fila USA
Home Depot
Hy-Vee
Jeld-Wen
McDonald's Corporation
Outback Steakhouse
Radco Food Stores
Radio Shack
Staples
Stop and Shop
Target Corporation
Taskers
TJ Maxx
Wal-Mart
Wawa

COMPAÑIAS DE SERVICIO

1-800-flowers.com
ADT Security Systems, Inc.
American Dental Service
American Heart Association
American Red Cross
American Society for Quality
ARAMARK
Bonita Springs Utilities
BBC Worldwide
Chicago Bulls

Cinecolor Argentina
Dixie Plumbing Services
Finning Inc. (Canada)
Hapag-Lloyd
HDR Inc
Jasa Marga
Kaplan Higher Education
K-Force
Kier Group
Manpower
Manchester City Football Club
March of Dimes
Morgan Cole
McCann Erickson Indonesia
Northrop Grumman
NYC Department of Corrections
NYC Transit
National Service Cooperative
Ocean International Suppliers, Inc.
Pal Indonesia PT
Paychex, Inc.
Plumbase Ltd
Practice Works
Reed & Mackay Travel Ltd
Skanska USA
Structure Tone
Superior Ambulance Service, Inc.
Tutor Perini Building
Thomson Learning Iberoamerica
UCI UK
United States Postal Services
United Water
United Way of America
US Coast Guard
US Food Service
US Navy
Unicef
United Tractors
US Department of Veteran Affairs
Winholesale

TECNOLOGÍA

Amcom Software
Apple
Applied Systems
Binatone Global
Ciudad Internet
Gateway
IBM
Intel
Microsoft
Motorola Mobility
Oracle
VoxCom
WebMD