

# CATÁLOGO 2021:

*Potenciando la excelencia, haciendo la diferencia.*

**MADE**  
Training Solutions



:DIRFEL



Tras un 2020 muy afectado por la crisis del COVID-19, el 2021 será un año de recuperación para la economía en general y nuestro país en particular. Tendremos todos que ayudar a recordar a nuestros tomadores de decisiones que la capacitación es vital para que esta recuperación tenga éxito.

En **MADE Training Solutions**, nuestro objetivo es agregar valor a su negocio y la primera lección de la crisis es que se agradece mucho la formación a través de cursos virtuales y seminarios web. Por lo tanto, continuaremos brindando esta modalidad virtual para complementar nuestra oferta de cursos presenciales. Al mismo tiempo, hemos ampliado nuestro catálogo para incluir temas que reflejan la nueva realidad que estamos afrontando.

Tómese el tiempo para leer nuestro folleto y encontrar el curso de formación adecuado para usted o su negocio. Además, realizamos cursos específicos y brindamos tutorías y asesorías especializadas.

Esperamos darle la bienvenida en 2021 apostando siempre por un mejor futuro.

**¿Quiere saber más?** No dude en contactarnos.



+507 6747-8603 | [info@madepty.com](mailto:info@madepty.com) | [madepty.com](http://madepty.com)

[@madetrainings](https://www.instagram.com/madetrainings)





## CURSOS / TALLERES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL



PONENCIA PRESENCIAL

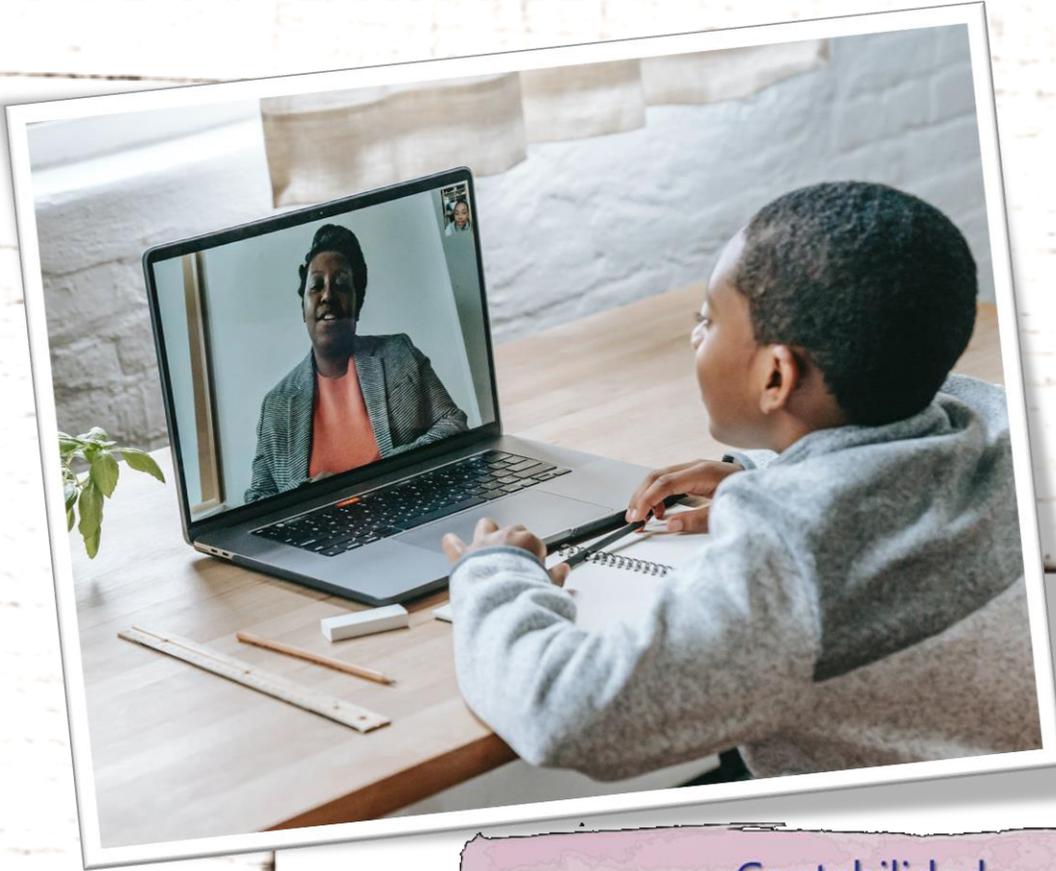


PONENCIA VIRTUAL



## PONENCIAS

# ESTUDIO DIRIGIDO



Contabilidad

Estadística

Física

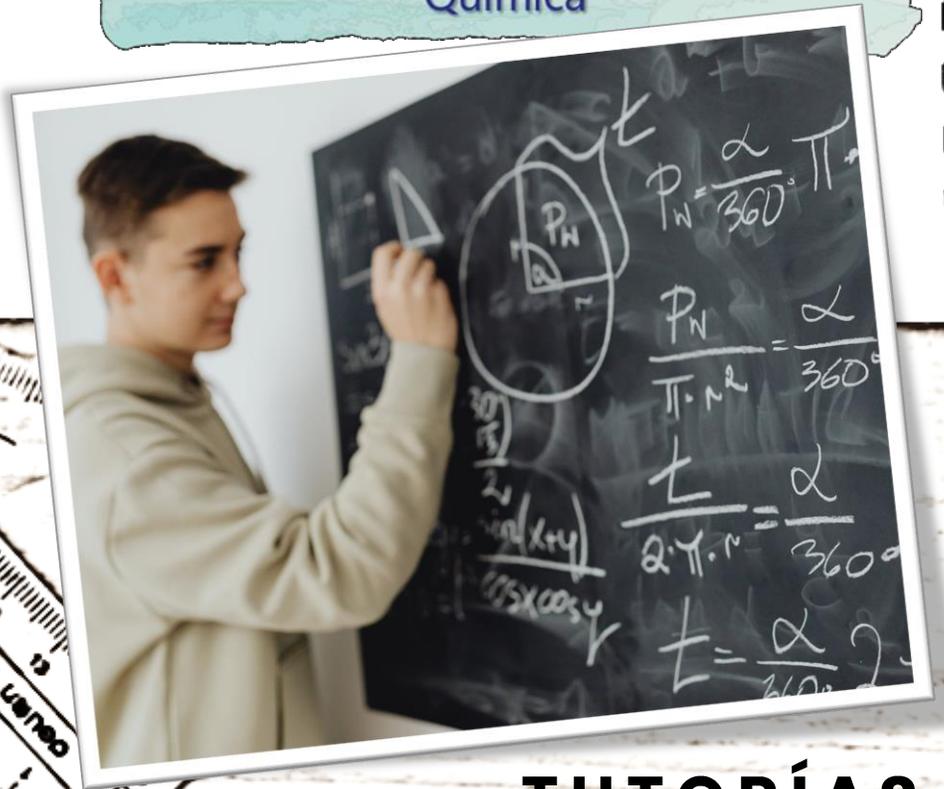
Geometría

Inglés

Lecto-escritura

Matemáticas

Química



# TUTORÍAS

## OFERTA FORMATIVA

Para regresar a este menú desde el curso, hacer clic en el logo de **MADE Training Solutions**.

[¡Administra tu tiempo, en poco tiempo!](#)

[Alegría infeliz, tristeza feliz](#)

[Ante una crisis... ¡actitud!](#)

[Atraer, vender y retener](#)

[¡Auxilio! ... Mi es3 ya va por es4](#)

[¡Cambiar después del covid será muy tarde!](#)

[¿De acuerdo? No. ¿Claros? ¡Sí!](#)

[¡De la excelencia a la experiencia!](#)

[¡Despierta tu espíritu creativo!](#)

[¿Dices lo que piensas? ¿Piensas lo que dices?  
¿Ambas?](#)

[El mentor funcional](#)

[El mercaderista y su aporte a la cadena de valor  
del negocio](#)

[El vehículo que mejor te transporta se llama  
"autoestima"](#)

[#Estás conectado, @contáctame aquí](#)

[Estelar o banca, todos tienen camiseta](#)

[Finanzas personales: tu trabajo, tu dinero y tu  
patrimonio](#)

[Jefe entrenador, ¿yo?](#)

## OFERTA FORMATIVA

Para regresar a este menú desde el curso, hacer clic en el logo de **MADE Training Solutions**.

[La felicidad también se aprende](#)

[La rapidez con la que cambias determinará los resultados](#)

[Las diez cualidades del liderazgo transformacional](#)

[Menos quejas, más negocio](#)

[Motivación y superación personal](#)

[Neuroeducación para la optimización de capacidades](#)

[Neuroliderazgo, clave para la gestión de su equipo](#)

[Neuroventas: ¿Cómo compran ellos? ¿Ellas? ¿Usted?](#)

[Office cambió, ¿y tú?](#)

[Pensamiento crítico](#)

[Presentaciones de alto impacto](#)

[Serlo y parecerlo](#)

[Tipología de personas conflictivas](#)

[Trabajo en equipo: la fuerza de la integración](#)

[Vendedor de la nueva realidad](#)

[Ventas: ¡contra viento y pandemia!](#)



## ¡ADMINISTRA TU TIEMPO, EN POCO TIEMPO!

### COMPETENCIAS

- ✓ Gestión
- ✓ Productividad
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Este curso le permitirá a los participantes adquirir conocimientos y destrezas para identificar y analizar la relación del trabajo y los recursos que se desperdician por la falta de organización. Le ofreceremos técnicas para el manejo adecuado de sus tareas que de seguro les devolverá la vida que sienten haber perdido.

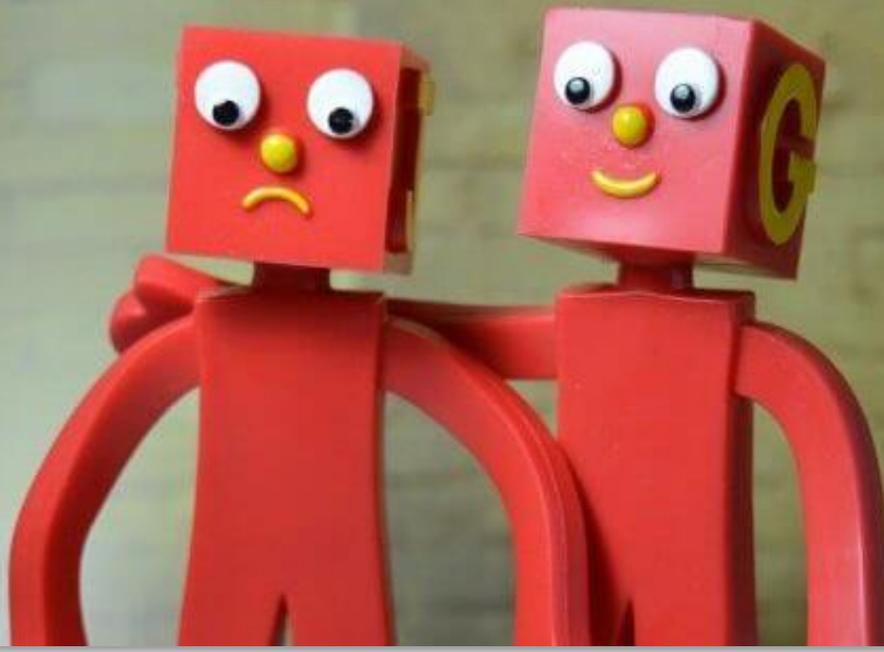
### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Destacar la necesidad de racionalizar el uso del tiempo como herramienta para optimizar el propio rendimiento;
- ✓ Desarrollar la capacidad para administrar eficaz y eficientemente el tiempo, identificando lo urgente de lo importante; y
- ✓ Conocer técnicas que permitan darle la mejor utilización a la agenda personal, como herramienta de planeamiento para la administración eficaz del tiempo.

### CONTENIDO

- ✓ El tiempo como enemigo o aliado;
- ✓ Problemas de la administración del tiempo;
- ✓ Diagnóstico de las deficiencias más comunes (enemigos del tiempo);
- ✓ Lo importante vs. lo urgente;
- ✓ La adicción a lo urgente;
- ✓ Aprendiendo a gestionar los cuadrantes de la administración del tiempo;
- ✓ Test sobre Índices de Urgencias; y
- ✓ Obstáculos a superar si se está procrastinando.



## ALEGRÍA INFELIZ, TRISTEZA FELIZ

### COMPETENCIAS

- ✓ Adaptación
- ✓ Compromiso
- ✓ Relaciones
- ✓ Resiliencia
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL



PONENCIA PRESENCIAL



PONENCIA VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Este curso nos enseña que esa tristeza que a veces sentimos puede ser la clave para encontrar nuestra felicidad. La felicidad, como todo en exceso, también tiene efectos secundarios dañinos, está sobrevalorada y es inalcanzable si se le corretea ya que nuestro estado anímico cambia constantemente y nos hace experimentar altibajos de energía. Por tanto, felicidad e infelicidad no son sentimientos opuestos; son complementarios.

Negarnos a sentir todo el espectro de nuestras emociones y sentimientos dificulta nuestro bienestar al no tener puntos de inflexión para mejorar nuestra calidad de vida. La naturaleza tiene su propia economía. Entonces, ¿qué hacer sin perturbar su ciclo? Lo primero es recordar que son simplemente estados de ánimo y, lo segundo, identificar sus causas hasta dar con su origen para poder entonces, tomar las acciones necesarias.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Identificar la diferencia entre ser y estar feliz e infeliz/triste;
- ✓ Definir emoción y sentimiento;
- ✓ Descubrir la importancia que tiene la tristeza para ser feliz;
- ✓ Diagnosticar si presenta conductas de felicidad o infelicidad; y
- ✓ Comprender qué son la alegría infeliz y la tristeza feliz.

### CONTENIDO

- ✓ ¿Qué es emoción? ¿Qué es sentimiento?
- ✓ ¿Qué es alegría? ¿Qué es felicidad?
- ✓ ¿Influye la tristeza en la felicidad?
- ✓ Conductas de la gente científicamente feliz;
- ✓ Conductas de la gente crónicamente infeliz; y
- ✓ Diferencias entre ser y/o estar "feliz o infeliz".



M

## ANTE UNA CRISIS... ¡ACTITUD!

### COMPETENCIAS

- ✓ Adaptación
- ✓ Compromiso
- ✓ Liderazgo
- ✓ Resiliencia
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Este curso nos invita a afrontar con renovada actitud cualquier crisis que se nos presente. Una crisis erosiona la energía y causa desgaste debido a la preocupación permanente que se instala en nuestra mente, impidiéndonos accionar con la velocidad necesaria, cuando lo que realmente se requiere es encauzar nuestros pensamientos hacia una mejor utilización de los insumos necesarios y una rauda reconfiguración para sostener nuestra productividad y aprovechar las oportunidades que toda crisis presenta.

Ante la urgencia, en vez de parálisis por análisis, enfóquese y contagie de buena actitud a su entorno laboral para progresar y salir adelante con éxito.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Describir la crisis con precisión —sin exagerarla ni calificarla como imposible de superar o insoportable— para contar con un enfoque realista y sin fatalismos que permita identificar y establecer caminos de solución;
- ✓ Controlar y adaptar los pensamientos para que no alimenten preocupaciones, ejercer autocontrol para evitar conductas inapropiadas, mantener la salud física y mental, y experimentar felicidad propia, aún en medio de la crisis;
- ✓ Implementar tácticas para dimensionar la crisis y poder así enfrentarla bajo la realidad presente evitando proyectarla al futuro y a otros aspectos y roles de la rutina diaria; y
- ✓ Afrontar la crisis como un desafío, desde una perspectiva transformadora que brinde oportunidades reales de renovación y refuerzo del negocio.

### CONTENIDO

- ✓ Definición de crisis;
- ✓ ¡No me gusta lo que estoy sintiendo!
- ✓ ¿Sabías que hasta las crisis tienen un ciclo? y
- ✓ Estrategias, tácticas y hábitos para una adecuada gestión emocional durante la crisis.



## ATRAER, VENDER Y RETENER

### COMPETENCIAS

- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

Más del 95% de las decisiones de compra se realizan de forma inconsciente así que es fundamental conocer en qué consiste el neuromarketing. Este curso tiene como propósito que el participante conozca, comprenda y aplique los conocimientos, las técnicas y las estrategias de venta efectivas aplicables a cada situación personal de venta, para desarrollar una serie de competencias comerciales que le permitan asegurar las metas de cualquier negocio.

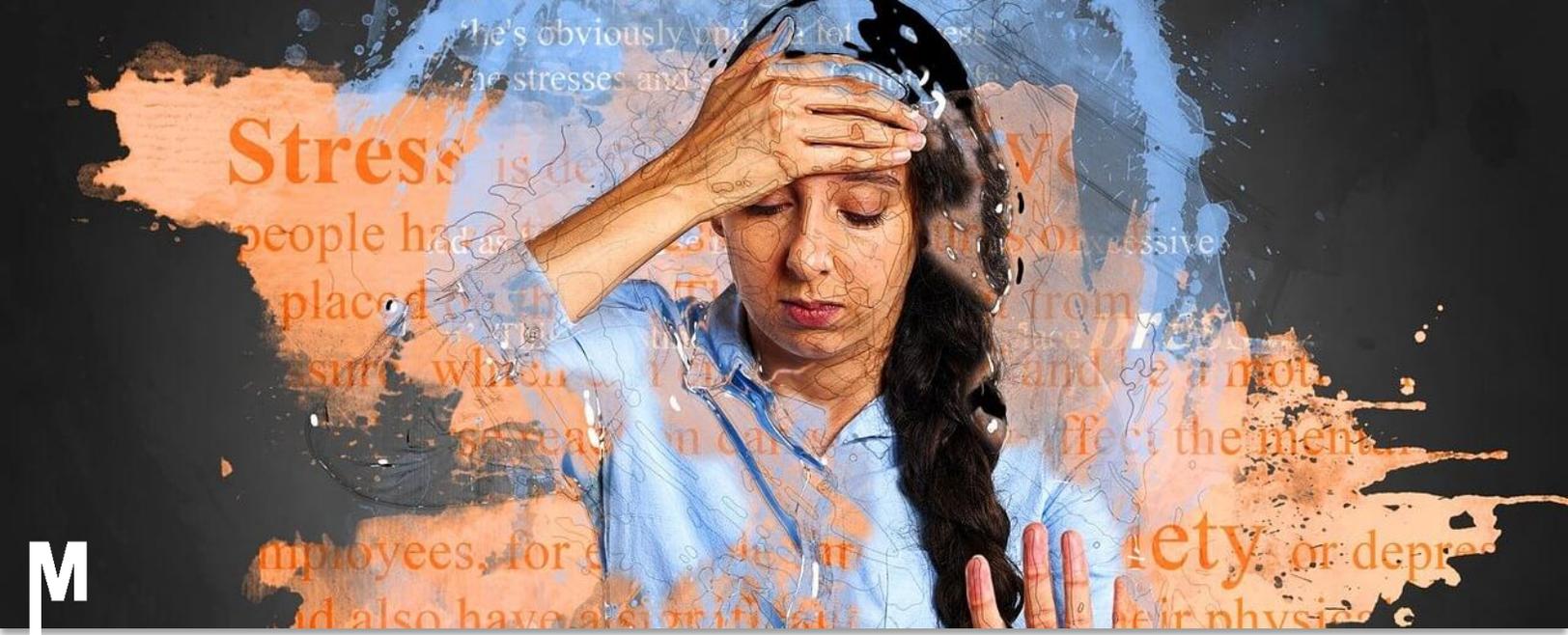
### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Describir la crisis con precisión —sin exagerarla ni calificarla como imposible de superar o insoportable— para contar con un enfoque realista y sin fatalismos que permita identificar y establecer caminos de solución;
- ✓ Controlar y adaptar los pensamientos para que no alimenten preocupaciones, ejercer autocontrol para evitar conductas inapropiadas, mantener la salud física y mental, y experimentar felicidad propia, aún en medio de la crisis;
- ✓ Implementar tácticas para dimensionar la crisis y poder así enfrentarla bajo la realidad presente evitando proyectarla al futuro y a otros aspectos y roles de la rutina diaria; y
- ✓ Afrontar la crisis como un desafío, desde una perspectiva transformadora que brinde oportunidades reales de renovación y refuerzo del negocio.

### CONTENIDO

- ✓ Habilidades y ventas;
- ✓ Tipos de autoestima y ventas;
- ✓ Ventajas de ser un vendedor;
- ✓ Mercadotecnia, publicidad y ventas;
- ✓ Cierre de ventas;
- ✓ Clasificación y prospección de clientes;
- ✓ Clasificación de clientes de acuerdo con su canal;
- ✓ Persuasión y ventas;
- ✓ Fuentes de energía y desempeño superior del vendedor; y
- ✓ Los círculos de oportunidad en ventas.



## ¡AUXILIO! ... MI ES3 YA VA POR ES4

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Productividad
- ✓ Resiliencia
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Las dinámicas para el manejo del estrés constituyen una instancia de autocuidado dentro de las actividades de los profesionales y cualquier persona que labore. En este curso se realizan ejercicios simples de movilidad corporal, de contacto y se ejercitan herramientas prácticas de respiración y relajación que permiten disminuir los niveles de estrés entre los participantes.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Ejercitar técnicas, estrategias y habilidades relativamente sencillas pero muy eficaces para controlar el estrés;
- ✓ Conseguir que los asistentes tomen conciencia de sus reacciones personales ante los factores que pueden provocar estrés y contrarrestar sus posibles efectos negativos. Identificar tales reacciones y definir las estrategias para afrontar cada una de ellas;
- ✓ Motivar a los participantes a la puesta en práctica de acciones que minimicen el estrés en su vida diaria y organizacional; y
- ✓ Tomar acciones formativas para el control del tiempo, organización de agendas, disfrute del tiempo libre, establecimiento de lugares de descanso, etc.

### CONTENIDO

- ✓ El origen del estrés;
- ✓ Qué es y cómo lo identifico;
- ✓ La consecuencia del estrés laboral;
- ✓ Diálogos apreciativos acerca del estrés;
- ✓ Tipos de estrés físico, emocional y mental;
- ✓ Conductas e indicadores asociados al estrés;
- ✓ Eutrés y Distrés;
- ✓ Juegos de expresión corporal para relajar los músculos tensionados por el estrés;
- ✓ Ejercicio y técnica de respiración diafragmática y relajación (identificando logros y imitaciones);
- ✓ Ejercicio y técnicas de relajación corporal (identificando logros y limitaciones);
- ✓ Risoterapia (mejorando el sistema inmunológico para una calidad de vida sin tensiones);
- ✓ Ritmo corporal (musicoterapia);
- ✓ Auto masajes y relajación (activando mi conciencia corporal); y
- ✓ Prácticas de imaginación, visualización y relajación profunda.



## ¡CAMBIAR DESPUÉS DEL COVID SERÁ MUY TARDE!

### COMPETENCIAS

- ✓ Adaptación
- ✓ Compromiso
- ✓ Emprendimiento
- ✓ Gestión
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL



PONENCIA  
PRESENCIAL



PONENCIA  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

La pandemia llegó sin anunciarse y nos ha tocado a todos afrontarla e intentar adaptarnos a la gran cantidad de cambios que trajo consigo y que pronto se transformaron en la “nueva realidad”. Hemos implantado nuevos hábitos, hemos ido levantando nuevas barreras de defensa, nos hemos acostumbrado al aislamiento y la incertidumbre. Todos son cambios que requieren compromiso personal para asegurar bienestar global.

Entonces, ¿cómo servir con propósito? ¿Cómo servir con empatía, ayudando a nuestros empleadores a evitar el hundimiento del negocio que nos alimenta a todos? O nuestro propio emprendimiento. ¿Cómo acelerar mi adaptación a la digitalización, al ocio con propósito, al teletrabajo y al uso de plataformas digitales? Todas son reflexiones necesarias para encontrar nuevos caminos de valor para el negocio.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Definir el concepto de cambio, identificar sus fases y diferenciar sus tipos; y
- ✓ Comprender la importancia de crear sentido de urgencia. No podemos esperar que todo pase para continuar.

### CONTENIDO

- ✓ ¿Definición de cambio?;
- ✓ La transición: factores a considerar;
- ✓ Las fases del cambio;
- ✓ Tipos de cambio;
- ✓ Afrontando la necesidad de cambio; y
- ✓ Elefantes salvajes; no elefantes de circo.



## ¿DE ACUERDO? NO. ¿CLAROS? ¡SÍ!

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Relaciones
- ✓ Resiliencia
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

En este curso nos enfocaremos en que nuestros participantes comprendan qué elementos son esenciales para lograr una comunicación efectiva. Las dinámicas permitirán a los asistentes sensibilizarse y desarrollar actitudes de apertura, flexibilidad y asertividad que impacten en su comunicación interna y externa.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Identificar los elementos fundamentales para asegurar una comunicación efectiva, en todos sus planos de interacción: laboral, profesional, social y personal;
- ✓ Diagnosticar su efectividad al comunicarse;
- ✓ Determinar su capacidad de escucha activa;
- ✓ Mejorar sus habilidades de comunicación oral y escrita; y
- ✓ Disminuir errores por falta de precisión en la transmisión de ideas.

### CONTENIDO

- ✓ Definición correcta de comunicación;
- ✓ Diferencia entre transmitir y comunicar;
- ✓ Barreras o interferencias en la comunicación;
- ✓ Escucha empática;
- ✓ Comunicación asertiva;
- ✓ Principales estilos comunicativos;
- ✓ Técnicas de comunicación asertiva; y
- ✓ El arte de escuchar.



## ¡DE LA EXCELENCIA A LA EXPERIENCIA!

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Gestión
- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

# 2

### DESCRIPCIÓN

Este curso tiene como propósito que el participante comprenda y aplique los fundamentos teóricos y pragmáticos de la atención y el servicio efectivo hacia los clientes, con el fin de brindar a los mismos, la experiencia diferenciadora que todos anhelan vivir.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Conocer y comprender los fundamentos teóricos de la atención al cliente;
- ✓ Conocer, comprender y aplicar las técnicas efectivas asociadas con la atención al cliente;
- ✓ Entender la importancia de aplicar la comunicación asertiva y empática con los clientes para asegurar una experiencia significativa; y
- ✓ Conocer las tendencias actuales de atención al cliente.

### CONTENIDO

- ✓ ¿Qué son la atención y el servicio al cliente?;
- ✓ La importancia de la atención y el servicio al cliente;
- ✓ Los tipos de clientes;
- ✓ El ABC del servicio al cliente;
- ✓ El manejo de clientes difíciles;
- ✓ La excelencia en el servicio al cliente; y
- ✓ La cortesía y el servicio desde el teléfono y las redes sociales.

# ¡DESPIERTA TU ESPÍRITU CREATIVO!

## COMPETENCIAS

- ✓ Emprendimiento
- ✓ Productividad
- ✓ Talante
- ✓ Visión

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

# 4

## DESCRIPCIÓN

Una cosa es prepararse para la vida y otra prepararse para el siguiente día de vida. Ambas están íntimamente ligadas. Sin embargo, aprender a pensar y resolver problemas es una herramienta muy valiosa para llegar a ser personas resolutivas, críticas y creativas. El desarrollo intelectual es la capacidad para resolver problemas y, a pesar de que esta habilidad se liga en forma sistemática a la matemática y a la inteligencia abstracta, la realidad es que la mayor parte de los retos a los que se enfrenta un ser humano están ligados a la vida diaria.

Según Pérez, Bados y Beltrán, “la gran diferencia entre una persona potencialmente inteligente y otra que realmente lo es se encuentra en el empleo de sus destrezas de pensamiento”.

## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Despertar su espíritu creativo para facilitar el desarrollo de una visión, con un enfoque al desarrollo de las habilidades del pensamiento creativo;
- ✓ Estimular su pasión por crear un futuro diferente, a través de la aplicabilidad de una visión holística de ellos mismos —como seres humanos— en sus contextos personales familiares y profesionales;
- ✓ Aplicar estrategias que permitan optimizar el tiempo libre, en los contextos personal, familiar y laboral, que estimulen una mayor cercanía, con todas aquellas personas con las cuales comparten sus escenarios de vida; y
- ✓ Desarrollar habilidades de pensamiento que faciliten la toma creativa de decisiones.

## CONTENIDO

- ✓ ¿Qué es creatividad?;
- ✓ Características de la gente creativa;
- ✓ Ejercicios para desarrollar la creatividad;
- ✓ Cualidades de la gente creativa;
- ✓ Habilidades para pensar creativamente; e
- ✓ Inteligencias múltiples.



## ¿DICES LO QUE PIENSAS? ¿PIENSAS LO QUE DICES? ¿AMBAS?

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Productividad
- ✓ Relaciones
- ✓ Resiliencia
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

Herramientas como la inteligencia emocional nos llevan a ser más efectivos, a llevarnos mejor con otras personas, a mejorar la calidad de vida a través de la mejora de la salud, la reducción del estrés o disponer de un sentimiento de bienestar y, por consiguiente, a mejorar en nuestro entorno laboral, logrando una verdadera competitividad entre los miembros de la organización. Crear entornos agradables de trabajo nos ayuda a mejorar la toma de decisiones y el trabajo en equipo.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Hacer suyas las habilidades y estrategias que les permitan mejorar en forma tangible su comunicación; tanto en la vida personal como en el entorno laboral;
- ✓ Identificar los problemas más comunes que tenemos al comunicarnos y cómo podemos disminuirlos y/o evitarlos para ser más eficientes en nuestras relaciones con los demás, con nosotros mismos y con el trabajo que desempeñamos;
- ✓ Optimizar nuestro potencial humano a través de una excelente comunicación; y
- ✓ Reconocer de manera apreciativa los estilos de pensamiento que existen en los diferentes equipos o grupos de personas, encontrando de esta manera una ventaja competitiva para el logro de los objetivos de la organización.

### CONTENIDO

- ✓ Naturaleza de la emoción ¿Dónde nace la emoción?
- ✓ ¿Cuáles son las diferentes emociones que ponemos en juego?
- ✓ Correspondencia entre lo interno y externo;
- ✓ Evaluación emocional;
- ✓ Emoción, sentimiento y estado anímico;
- ✓ Estados 'negativos' y estados 'positivos';
- ✓ Estructura de las emociones: sensación, emoción y cognición;
- ✓ Herramientas para desarrollar la inteligencia emocional;
- ✓ Dimensiones de la inteligencia emocional;
- ✓ Conciencia de sí mismo;
- ✓ Autorregulación;
- ✓ Motivación; y
- ✓ Empatía y relaciones interpersonales.



M

## EL MENTOR FUNCIONAL

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Formación
- ✓ Liderazgo
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

16

### DESCRIPCIÓN

Este curso ofrece los conocimientos y las herramientas necesarias para desarrollar mentores comprometidos y de alta calidad en las organizaciones. **METODOLOGÍA:** Diseño amparado en el **Paquete de Formación de la Unión Europea MAITRE**.

### OBJETIVO

Presentar una serie de métodos y guías de formación desarrolladas para dar seguimiento al diseño curricular por competencias; “corazón” de la política de formación y la administración del desempeño en toda organización.

Al finalizar este curso, los participantes habrán cumplido con los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Analizar la importancia de contar con mentores funcionales calificados para asegurar la transferencia de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que impacten la productividad y alineen la cultura a las competencias identificadas como indispensables por la organización;
- ✓ Conocer las diferencias entre los roles de tutoría y mentoría;
- ✓ Comprender el Ciclo de Mentoría (incluyendo sus etapas y beneficios); y
- ✓ Adquirir las herramientas necesarias (comunicación efectiva, escucha activa, realimentación, *storytelling*, inteligencia emocional, y el valor del ejemplo, entre otras).

### CONTENIDO

- ✓ **Aspectos básicos:** *¿qué es un mentor?, ¿cuáles son las etapas de la relación de mentoría?, ¿qué se debe hacer y qué no en mentoría? ¿cuáles son los límites?;*
- ✓ **Habilidades del mentor:** *¿por qué es importante la inteligencia emocional para los mentores?, ¿qué es la escucha activa?, ¿por qué es importante que los mentores sepan contar ‘historias’?; ¿qué es la capacidad de instruir y por qué es importante?, ¿por qué son importantes las habilidades de formación?;* y
- ✓ **La relación de mentoría:** *¿cómo pueden los mentores establecer una buena comunicación desde el comienzo?; ¿cómo gestionar de una forma efectiva la relación de mentoría?; ¿cómo ayudar a establecer objetivos y planear la acción?; ¿cómo adaptarse a las diferentes etapas de la relación de mentoría?; ¿cómo finalizar la relación de un modo positivo?; ¿cómo evaluar la relación de mentoría?*



## EL MERCADERISTA Y SU APOORTE A LA CADENA DE VALOR DEL NEGOCIO

### COMPETENCIAS

- ✓ Adaptación
- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

Un mercaderista está a cargo de la exhibición y demostración de bienes y servicios de su empresa en locales comerciales de consumo masivo, tomando en cuenta los reglamentos y sugerencias de ese establecimiento. Además es responsable del acopio de la información relacionada a la marca: inventario, ordenes de compra, despachos, merma, etc.

Este curso aborda las cualidades esenciales y particulares que todo mercaderista debe poseer para aportar valor al negocio.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Comprender con claridad su perfil como mercaderista;
- ✓ Conocer las expectativas de la empresa que representa y las características de la marca que mercadea;
- ✓ Describir sus funciones como mercaderista;
- ✓ Implementar herramientas teóricas y prácticas del oficio;
- ✓ Desempeñar sus tareas laborales de manera óptima.

### CONTENIDO

- ✓ El perfil como mercaderista y el aporte de sus funciones a la cadena de valor del negocio;
- ✓ Expectativas de la empresa que representa;
- ✓ Características de la marca que mercadea;
- ✓ Características, competencias y cualidades del mercaderista:
  - Automotivación | Proactividad | Empatía (sintonía con los clientes) | Simpatía (don de gente)
  - Neurocomunicación | Autocontrol del lenguaje corporal y las microexpresiones
  - Lenguaje de la voz y control del idioma | Neuroventas | Conocimiento profundo de productos/servicios
  - Conocimiento de la industria y el mercado | Tipos de perfil de compradores
  - Manejo de objeciones, conflicto y estrés | Herramientas tecnológicas
  - Buena presencia | Disponibilidad para viajar o moverse a menudo.



# EL VEHÍCULO QUE MEJOR TE TRANSPORTA SE LLAMA "AUTOESTIMA"

## COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Ética
- ✓ Formación
- ✓ Talante

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

4

## DESCRIPCIÓN

La falta de autoestima genera falta de respeto a sí mismo y falta de respeto a los demás. Este evento logrará construir las bases para fortalecer su autoestima, modificar sus actitudes y encontrar una vía de desarrollo.

"Solo se podrá respetar a los demás cuando se respeta uno a sí mismo".  
Abraham Maslow

## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Contar con personal seguro de sí mismo, lo que puede generar mayor productividad en el trabajo;
- ✓ Reducir la ansiedad que genera la falta de estima, conocimiento y reconocimiento de sí mismo;
- ✓ Mejorar la relación consigo mismo y, por ende, con los demás;
- ✓ Valorar la importancia que tiene la autoestima;
- ✓ Identificar cuál es la idea o concepto que tienen de sí mismos, en cada área de su vida: personal, familiar, laboral, social, emocional y espiritual;
- ✓ Aplicar los ajustes de actitud que nos sirven para mejorar nuestro concepto de la vida; y
- ✓ Valorar la importancia que tiene el aceptar y generar cambios positivos para nuestro desarrollo.

## CONTENIDO

- ✓ ¿Qué hago con una alta o baja autoestima?;
- ✓ ¿Cuán importante es tener autoestima?;
- ✓ ¿Qué actitud sirve para mejorar nuestro concepto de la vida?; y
- ✓ ¿Cómo generar cambios positivos para nuestro desarrollo?



M

# #ESTÁS CONECTADO, @CONTÁCTAME AQUÍ

## COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Emprendimiento
- ✓ Productividad
- ✓ Relaciones
- ✓ Reputación

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

4

## DESCRIPCIÓN

Mediante la combinación de un enfoque teórico sobre las redes sociales y de un constante trabajo práctico con relación a cómo usarlas para fines comunicacionales, el curso busca que los participantes puedan emplear las nuevas plataformas sociales de manera estratégica, inteligente y creativa, aprovechando todo su potencial.

La finalidad es aumentar la comprensión sobre el mejor uso de las redes sociales, conocer herramientas de administración de redes y de creación de contenidos digitales.

## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Distinguir los conceptos fundamentales de la nueva cultura participativa virtual, el rol del usuario y el del auditorio, los usos de las redes sociales virtuales y sus efectos en la opinión pública;
- ✓ Reconocer los desafíos, amenazas y oportunidades de las redes sociales para el ejercicio de las comunicaciones en sus distintos aspectos: periodismo, comunicación corporativa e institucional, publicidad y marketing, entre otras;
- ✓ Comunicar contenidos e interactuar con las comunidades sociales virtuales a través del manejo de las herramientas adecuadas; y
- ✓ Aplicar métodos de evaluación y medición de la actividad en redes sociales para mejorar la toma de decisiones.

## CONTENIDO

- ✓ Diferentes redes, las opciones que ofrecen y sus características;
- ✓ Estrategia profesional para posicionar el negocio usando las redes;
- ✓ Aspectos clave del marketing de contenidos;
- ✓ Herramientas de monitorización de la actividad; y
- ✓ Cómo trabajan las redes sociales en los negocios exitosos.



M

## ESTELAR O BANCA, TODOS TIENEN CAMISETA

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Comunicación
- ✓ Liderazgo
- ✓ Relaciones

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

El curso se orienta a que los participantes interioricen elementos estratégicos del trabajo en equipo y desarrollen habilidades necesarias para la buena conducción de equipos de trabajo, con la finalidad de mejorar su desempeño laboral, así como lograr que desarrollen relaciones armoniosas entre ellos.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Promover y estimular el cambio actitudinal personal y de equipo para el logro de resultados sostenibles;
- ✓ Fortalecer y afianzar el trabajo en equipo y los equipos de trabajo triunfadores;
- ✓ Mejorar los niveles de comunicación internos;
- ✓ Desarrollar niveles de motivación superiores a los actuales; y
- ✓ Motivar el involucramiento en el quehacer diario de todos los miembros del equipo.

### CONTENIDO

- ✓ Diferencia entre grupo y equipo;
- ✓ Las ventajas de un equipo sobre un grupo;
- ✓ La percepción como base del comportamiento interpersonal;
- ✓ Fundamentos y beneficios del trabajo en equipo;
- ✓ El trabajo en equipo y las "5C":
  - Complementariedad;
  - Coordinación;
  - Comunicación;
  - Confianza; y
  - Compromiso.
- ✓ El papel del líder y la motivación del equipo.



## FINANZAS PERSONALES: TU TRABAJO, TU DINERO Y TU PATRIMONIO

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Emprendimiento
- ✓ Gestión
- ✓ Productividad
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Este curso explica los conceptos y ofrece las herramientas necesarias para organizar sus finanzas personales y poder tomar decisiones informadas y acertadas sobre el manejo correcto de su dinero, en temas como inversiones, emprendimiento, créditos, compra de activos, etc, con la intención de mejorar su calidad de vida.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Proporcionar a cada participante los conocimientos básicos financieros necesarios para manejar sus finanzas personales;
- ✓ Suministrar las herramientas necesarias para tomar decisiones que les ayuden a alcanzar sus metas financieras (adquisición de vehículo, vivienda propia, plan de retiro, educación de los hijos, negocio propio etc);
- ✓ Lograr en cada participante un cambio de perspectiva sobre el manejo de sus finanzas personales; y
- ✓ Orientar e incentivar la confección de un plan financiero personalizado que le permita alcanzar un mayor grado de libertad financiera.

### CONTENIDO

- ✓ Introducción a las finanzas personales;
- ✓ Planeación;
- ✓ Ahorro;
- ✓ Presupuesto;
- ✓ Crédito; e
- ✓ Inversión.



M

## JEFE ENTRENADOR, ¿YO?

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Formación
- ✓ Liderazgo
- ✓ Productividad
- ✓ Relaciones

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

Todos los jefes, desde el número uno de la organización hasta aquel que tiene a su cargo pocos colaboradores, deben cumplir un rol en relación con estos, una serie de tareas derivadas del hecho de contar con personas que les reportan.

Este curso explora una de estas tareas, el papel de guía y apoyo que el jefe ha de brindar a sus colaboradores para que realicen mejor sus tareas y, al mismo tiempo incrementen su satisfacción personal al lograr un mejor desempeño.

**METODOLOGÍA:** Adaptación del concepto Jefe / Entrenador acuñado por **Martha Alles**.

### OBJETIVO

Fortalecer las competencias de aprendizaje continuo y de desarrollo de otros a lo largo y ancho de la organización como una fuente invaluable de transferencia del conocimiento, un potenciador de la productividad y un motor de búsqueda de candidatos listos para su promoción como parte del relevo generacional en las empresas.

Al finalizar este curso, los participantes habrán cumplido con los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Analizar la importancia de contar con jefes preparados para cerrar las brechas de sus colaboradores en las competencias funcionales y actitudinales identificadas para el perfil del cargo que ocupa; y
- ✓ Adquirir las competencias que todo jefe / entrenador debe poseer tanto para desarrollar a sus colaboradores como para estimularlos a invertir en su aprendizaje continuo.

### CONTENIDO

- ✓ Repaso de las técnicas básicas de supervisión;
- ✓ Las competencias propias de los jefes / entrenadores; y
- ✓ Potenciación del talento humano.



M

## LA FELICIDAD TAMBIÉN SE APRENDE

### COMPETENCIAS

- ✓ Adaptación
- ✓ Compromiso
- ✓ Ética
- ✓ Talante
- ✓ Visión

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL



PONENCIA PRESENCIAL



PONENCIA VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

La felicidad, al igual que las demás competencias, requiere práctica y compromiso, y está condicionada por la educación y el ejemplo recibido desde la infancia. Desde pequeños, —y según las experiencias a las que estuvimos expuestos— además de aprender las capacidades conceptuales básicas, también hicimos propias las percepciones, opiniones, creencias y hábitos de quienes nos sirvieron como modelo y ejemplo.

Sin embargo, ahora que somos adultos y tenemos las riendas, la vida nos invita a deshacernos de todo lo que nos impide ser felices e incorporar nuevos senderos de plenitud y bienestar.

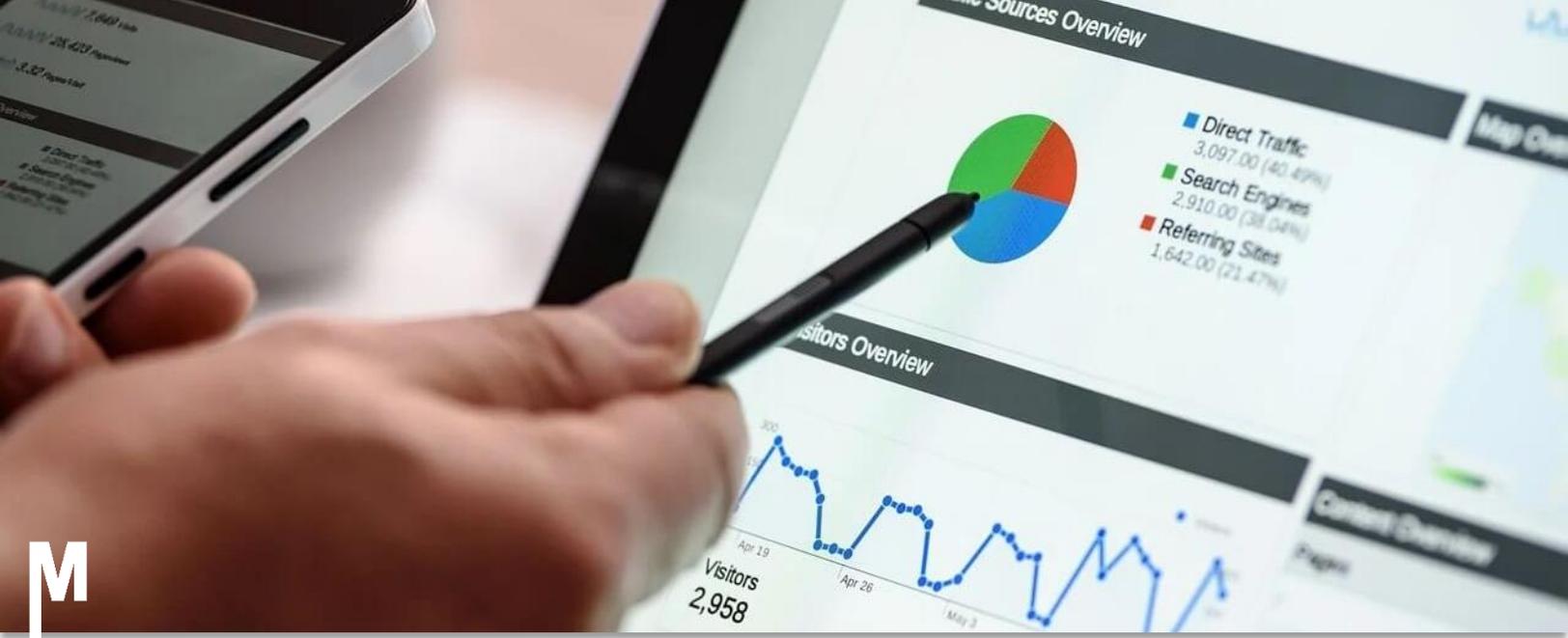
### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Conocer que la felicidad, aunque a veces se manifiesta de forma espontánea, en realidad es una competencia que se aprende y que vale la pena desarrollarla;
- ✓ Mejorar nuestro talante al asumir actitudes asertivas, desechar creencias limitantes, establecer buenos hábitos e incorporar estrategias prácticas y sencillas en nuestros ajetreados horarios;
- ✓ Sentir la importancia de estar bien con nosotros mismos y permitirnos disfrutar de la vida; e
- ✓ Implementar en nuestro diario vivir las estrategias —comprobadas científicamente por la psicología positiva— que aumentan nuestro nivel de felicidad.

### CONTENIDO

- ✓ Venimos al mundo sin manual de usuario;
- ✓ La explosión (big bang) cognitiva;
- ✓ ¿Llegó el ser humano al fin de su evolución?;
- ✓ Cerebro moderno, corazón antiguo;
- ✓ Capacidad humana para ser “futurizos”;
- ✓ Las emociones son neurológicas y tienen rostro;
- ✓ El nacimiento de los sentimientos;
- ✓ La fórmula secreta para la felicidad;
- ✓ Define el “éxito” y alcanza tu “ser ideal”;
- ✓ Gerenciamiento emocional: somos las decisiones que tomamos;
- ✓ Felicidad integral y el enfoque SPIRE;
- ✓ Perspectiva y equilibrio, tanto en el arte como en la vida; y
- ✓ La felicidad es una competencia.



## LA RAPIDEZ CON LA QUE CAMBIAS DETERMINARÁ LOS RESULTADOS

### COMPETENCIAS

- ✓ Adaptación
- ✓ Compromiso
- ✓ Gestión
- ✓ Negocio
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

En tiempos en donde lo único constante es el cambio y en donde los escenarios son cada día más globalizados, complejos y exigentes, resulta fundamental la adquisición de competencias que nos permitan adaptarnos y responder a los nuevos desafíos eficazmente, gestionándonos mejor a nosotros mismos.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Comprender de una manera diferente e integral lo que ocurre en el entorno laboral y personal para detectar oportunidades de mejora y empoderamiento;
- ✓ Descubrir maneras de incrementar su efectividad personal y generar planes para lograrlo;
- ✓ Potenciar su inteligencia emocional;
- ✓ Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de sus propias actitudes hacia el cambio y el aprendizaje de nuevas cosas; y
- ✓ Propiciar un espacio de reflexión y compromiso con las acciones que le pueden ayudar a las personas a avanzar en situaciones de cambio.

### CONTENIDO

- ✓ El cambio en las organizaciones: ¿por qué y para qué?;
- ✓ Así estamos bien...
- ✓ Lo que no cambia del cambio;
- ✓ El cambio es un proceso, no un suceso;
- ✓ ¿Por qué cambiar?;
- ✓ 7 situaciones indicativas de cambio;
- ✓ ¿Para qué cambiar?;
- ✓ Dimensiones del cambio;
- ✓ Barreras básicas al cambio;
- ✓ ¿Cuáles son las diferentes actitudes que ponemos en juego?;
- ✓ Reacciones al cambio;
- ✓ Factores de la resistencia al cambio;
- ✓ Limitantes para el cambio;
- ✓ ¿Cómo lograr el cambio?; y
- ✓ Ámbitos de preocupación e influencia.



# LAS DIEZ CUALIDADES DEL LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

## COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Ética
- ✓ Liderazgo
- ✓ Relaciones
- ✓ Talante

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

# 16

## DESCRIPCIÓN

Las organizaciones actuales requieren cada vez más la constitución de verdaderos líderes ya que han sufrido significativos cambios en las últimas décadas. De los modelos de liderazgo autocráticos o burocráticos que imperaron durante muchos años, ahora se ha pasado a modelos más flexibles de dirección.

No es que los objetivos del liderazgo en sí mismo hayan cambiado. En esencia, siguen siendo los mismos; eficacia en la dirección de equipos para que la empresa alcance una serie de objetivos concretos. Han cambiado los retos, las generaciones a liderar y el mercado se ha vuelto más competitivo. Todo eso requiere un líder transformacional que esté a cargo de los cambios, los procesos y la comunicación; uno que sepa manejar los conflictos y que actúe con inmediatez y de manera oportuna ante las crisis.

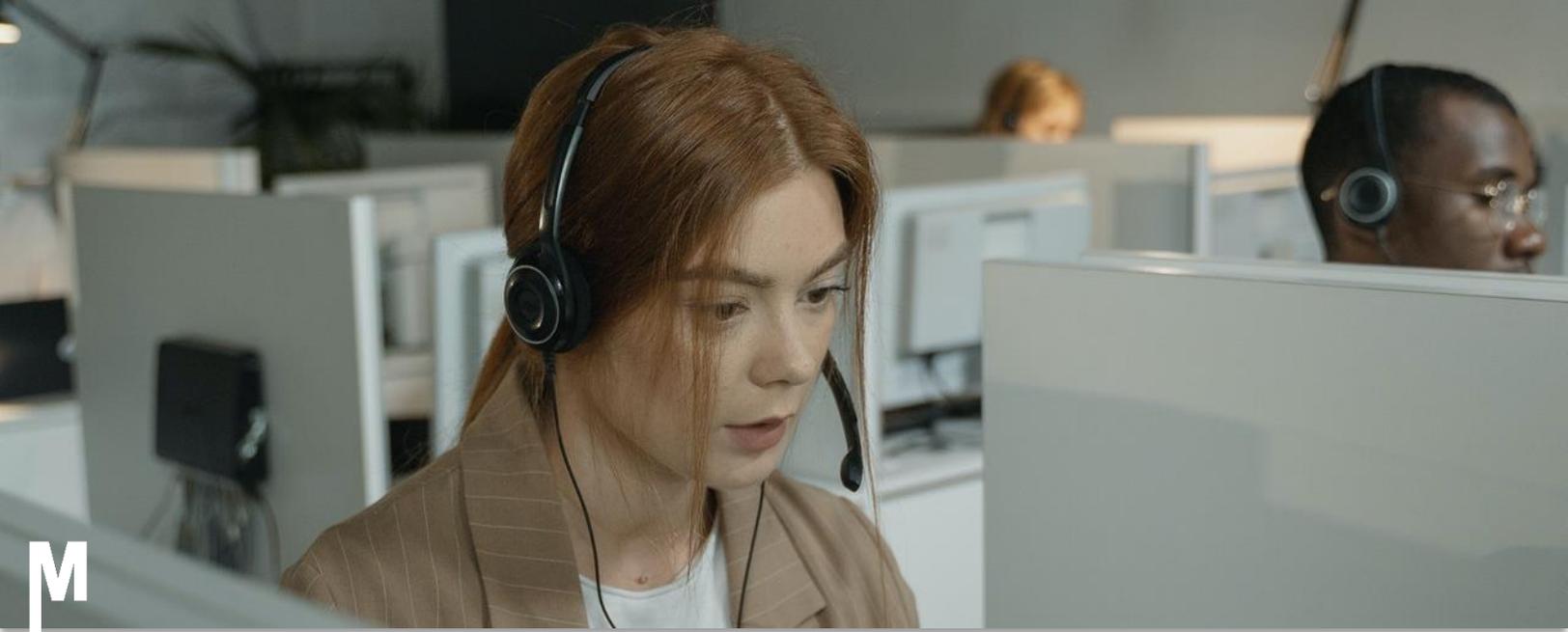
## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Identificar las oportunidades de mejora de su estilo de liderazgo;
- ✓ Generar un modelo de líder para las necesidades actuales y futuras de su organización;
- ✓ Mejorar la relación jefe-colaborador y facilitar la implantación de estrategias de facultamiento y empoderamiento;
- ✓ Identificar oportunidades de crecimiento en los colaboradores; y
- ✓ Adoptar nuevas técnicas que le permitirán alcanzar y optimizar resultados en su trabajo.

## CONTENIDO

- ✓ Valores del liderazgo;
- ✓ Resolución de conflictos;
- ✓ Gestión de emociones;
- ✓ Gestión de recursos;
- ✓ Definición de objetivos y metas;
- ✓ Gestión del tiempo;
- ✓ Gestión del talento;
- ✓ Espíritu de equipo;
- ✓ Marca personal; y
- ✓ Comunicación verbal y no verbal.



## MENOS QUEJAS, MÁS NEGOCIO

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Gestión
- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

La calidad del servicio en la atención al cliente es hoy un elemento estratégico de competitividad en las empresas, el factor de diferenciación entre las organizaciones y la clave determinante para fidelizar y captar nuevos clientes a partir de sus necesidades.

Para potenciar la labor del colaborador que atiende público (interno y/o externo) se vuelve necesario conocer y desarrollar técnicas efectivas –tanto presenciales como telefónicas– para aumentar sus competencias, con la finalidad de prestar un servicio con mayor respeto y acogida a las necesidades del cliente. La calidad en la atención al cliente, resaltarán así un aspecto novedoso orientado a mejorar la actitud positiva con el cliente, y reforzar el sentido y quehacer social.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Comprender la importancia de la atención y satisfacción integral del cliente como elemento diferenciador de la empresa o institución;
- ✓ Desarrollar actitudes positivas hacia el fortalecimiento de las relaciones con los clientes;
- ✓ Manejar habilidades y destrezas comunicativas asertivas que le permitan al colaborador responder a las necesidades y requerimientos que se presentan en su equipo de trabajo y con el cliente externo;
- ✓ Desarrollar habilidades para manejar adecuadamente las objeciones del cliente;
- ✓ Conocer y manejar diferentes tipologías de personalidad orientadas a detectar las necesidades del cliente en forma integral;
- ✓ Fomentar estrategias de comunicación efectiva, que permitan manejar y superar situaciones de conflicto con los equipos de trabajos y usuarios externos;
- ✓ Desarrollar una actitud profesional y dinámica de mejoramiento continuo frente al cliente y a la organización a la cual representa; y
- ✓ Adquirir técnicas para diferenciar la calidad en sus distintos ámbitos de gestión.

### CONTENIDO

- ✓ Servicio al Cliente: definición e importancia;
- ✓ Calidad en el servicio;
- ✓ Cultura de servicio;
- ✓ Protocolos de servicio al cliente; y
- ✓ La cadena de valor del servicio.



# MOTIVACIÓN Y SUPERACIÓN PERSONAL

## COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Gestión
- ✓ Productividad
- ✓ Relaciones
- ✓ Talante

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

8

## DESCRIPCIÓN

Uno de los mayores desafíos de la actual situación laboral es la de dirigir y motivar a los individuos para que lleguen a ser personas decididas y confiables, y brindarles el estímulo para que logren mejorar su desempeño, comprometiéndose para alcanzar los objetivos propuestos de la organización.

Solo así conseguiremos el doble objetivo por el que tendría que abogar cualquier empresa: la satisfacción del trabajador y la obtención de un rendimiento eficaz y productivo que ayude a generar beneficios. Por ello, el conocimiento de la motivación humana es indispensable para que los empresarios, gerentes y quienes se encuentren con personal bajo su cargo, puedan contar realmente con la colaboración de las personas.

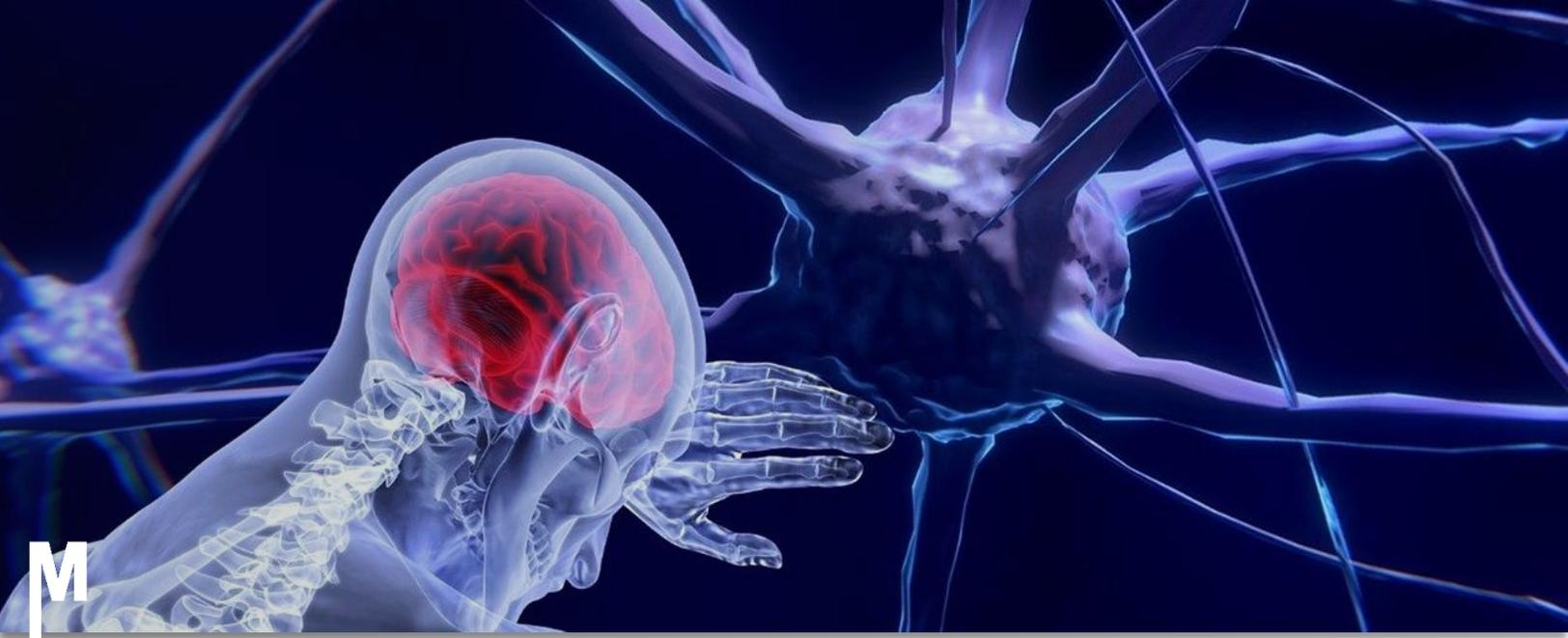
## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Conocer las diferentes necesidades y los principales motivos que impulsan al hombre a mejorar su actuación, productividad y logro de resultados;
- ✓ Profundizar en las diferentes concepciones y explicaciones del término motivación;
- ✓ Obtener una visión general de las diferentes teorías y modelos motivacionales y su aplicación al ámbito laboral;
- ✓ Conocer la verdadera influencia de la retribución en la motivación; y
- ✓ Conocer las principales técnicas que se aplican para mejorar la motivación de los trabajadores.

## CONTENIDO

- ✓ El ser humano, un ser desconocido para sí mismo;
- ✓ Evaluación de las principales necesidades del individuo;
- ✓ Necesidades vs. motivos;
- ✓ Motivación equivale a cambiar paradigmas en el pensar y en el hacer;
- ✓ Análisis del comportamiento humano (frustraciones, temores, expectativas y motivos);
- ✓ Efectos de la automotivación;
- ✓ La pirámide del éxito en la vida;
- ✓ Cómo desarrollar proactividad en el logro de metas y realizaciones; y
- ✓ Crecimiento personal y superación integral.



# NEUROEDUCACIÓN PARA LA OPTIMIZACIÓN DE CAPACIDADES

## COMPETENCIAS

- ✓ Formación
- ✓ Relaciones
- ✓ Visión

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

8

## DESCRIPCIÓN

La Neuroeducación ha transformado el paradigma de la capacitación laboral al incorporar y promover la integración interdisciplinaria de las ciencias de la educación con aquellas que se ocupan de estudiar el funcionamiento del cerebro, ya que contribuyen a la potenciación de las capacidades neurocognitivas y emocionales de las personas.

Este curso introduce los conocimientos imprescindibles para que los profesionales a cargo del desarrollo de otros ofrezcan sus contenidos desde un nuevo paradigma educativo: la estimulación del cerebro desde la potencialidad y no desde la carencia.

## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de fusionar los conocimientos sobre neurociencia, psicología y educación para optimizar el proceso de enseñanza y aprendizaje.

## CONTENIDO

- ✓ Estudiando el cerebro desde los procesos;
- ✓ Gestión de las emociones para potenciar el aprendizaje;
- ✓ Neurodidáctica: carencias versus potencialidades;
- ✓ Neuroplasticidad: la atención y la memoria como claves del aprendizaje; y
- ✓ Optimización de las capacidades personales.



# NEUROLIDERAZGO, CLAVE PARA LA GESTIÓN DE SU EQUIPO

## COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Liderazgo
- ✓ Relaciones
- ✓ Talante
- ✓ Visión

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

## DURACIÓN

(horas)

8

## DESCRIPCIÓN

El neuroliderazgo es una técnica de organización de los recursos humanos de una empresa que se sirve del conocimiento del cerebro para gestionar grupos de trabajadores, complementando y ampliando el alcance y la eficacia de las prácticas convencionalmente asociadas con el liderazgo.

En este curso se presentan técnicas de neuroliderazgo para favorecer el liderazgo consciente, estimular la motivación y satisfacción, ayudar a los colaboradores a adaptarse a nuevas realidades y construir aprendizaje a lo interno del equipo.

## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Fomentar las habilidades y capacidades, que permitan que las personas obtengan su máximo potencial, de la mano del desarrollo de la organización;
- ✓ Manejar los diferentes descubrimientos de las neurociencias sobre comprensión de la conducta humana (neurogénesis; neuroplasticidad; cerebro triuno; inteligencias múltiples, etc.); y
- ✓ Comprender de un modo claro y práctico tanto a los miembros de su equipo como a sí mismos.

## CONTENIDO

- ✓ ¿Qué es el neuroliderazgo?
- ✓ Principios del neuroliderazgo;
  - Cada cerebro es distinto;
  - Necesidad de un sistema de recompensa;
  - Los mensajes emocionales;
  - La mente está programada para cooperar;
  - La información puede condicionar las expectativas y las acciones; y
  - El estado emocional condiciona las acciones.
- ✓ El neurolíder que todos llevamos dentro (características y cualidades);
- ✓ Neurociencia y conducta humana;
- ✓ Conectando inteligencia y emoción;
- ✓ Liderando con el cerebro bien puesto;
- ✓ El modelo SCARF; y
- ✓ Herramientas de neuroliderazgo.



M

## NEUROVENTAS: ¿CÓMO COMPRAN ELLOS? ¿ELLAS? ¿USTED?

### COMPETENCIAS

- ✓ Gestión
- ✓ Liderazgo
- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

La interacción con los consumidores y la competencia hostil por el mercado está teniendo complejas variaciones que los vendedores y las empresas deben comprender si quieren conectar emocionalmente con ellos y ofrecerles el valor agregado que los impulse a comprar. Conocer cómo funciona el cerebro de sus consumidores, sus mecanismos conscientes e inconscientes y sus características variables es vital. La neuroventa —el conjunto de estrategias para el desarrollo comercial— permite crear esa conexión y producir no solo la decisión de compra sino la fidelización de ese cliente de manera eficaz.

Aprenda a aplicar las herramientas emocionales sobre la venta cerebral para llegar a la mente de su público consumidor objetivo antes que su competencia y lograr así sobrevivir en mercados cada vez más saturados de información.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de identificar el perfil de sus clientes y las estrategias requeridas para concretar la venta, establecer una relación perdurable con sus consumidores y aumentar la demanda para sus productos o servicios.

### CONTENIDO

- ✓ ¿Qué nos impulsa realmente a comprar?
- ✓ ¿Qué son las neuroventas y cuál es su importancia en los negocios?
- ✓ Los tres cerebros en acción en un proceso de compraventa (reptil, límbico y córtex);
- ✓ Las diez técnicas de neuroventas más eficaces en el campo comercial y de ventas:
  - Eliminación de la necesidad;
  - Diferenciación de la competencia;
  - Una historia que genere emociones (*storytelling*);
  - Un verbo que genere poder de decisión propio;
  - Más allá de la utilidad, un símbolo cultural logrará la venta;
  - La correcta utilización de los argumentos lógicos de venta;
  - Una experiencia sensorial despertará el impulso de comprar;
  - El poder del contacto visual entre vendedor, cliente y producto;
  - Con calma que tenemos prisa: el cerebro del consumidor necesita tiempo y espacio; y
  - Perfiles para la personalización del argumento de venta.
- ✓ Quince tácticas de neuroventas para alcanzar el éxito en tus ventas.



# Office 365

M

## OFFICE CAMBIÓ, ¿Y TÚ?

### COMPETENCIAS

- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Office 365 es el servicio por suscripción de Microsoft que incluye las aplicaciones de Office que ya conoces: Word, Excel, PowerPoint, OneNote y Outlook para Windows y para Mac, las aplicaciones (*apps*) de Office para iOS y Android, así como los servicios en la nube de Microsoft y Office Online para editar, compartir y almacenar documentos.

Aprende a usarlos, descubre sus ventajas y descubre cómo pueden aumentar tu productividad, tanto si estás casa, en la oficina o si trabajas en un equipo de sobremesa o portátil, en un dispositivo o a través de la web.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Adecuar a sus funciones diarias el funcionamiento de las herramientas de Office Online para crear y editar documentos de Word, Excel, PowerPoint y OneNote desde el navegador web;
- ✓ Comprender cómo funciona el software en la nube; y
- ✓ Utilizar todos los servicios de Office 365.

### CONTENIDO

- ✓ Los componentes de Office 365;
- ✓ ¿Cómo descargar software para equipos de escritorio?;
- ✓ ¿Cómo descargar software para smartphone y tablet en iOS?;
- ✓ ¿Cómo descargar software para smartphone y tablet en Android?;
- ✓ Presentación de One Drive; y
- ✓ Word, Excel, PowerPoint y OneNote Online.



M

## PENSAMIENTO CRÍTICO

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Formación
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

El pensamiento crítico consiste en tratar de comprender nuestros procesos de razonamiento y desarrollar estándares para mejorarlos. El pensamiento crítico es una forma de pensar sobre cualquier tema (especialmente en afirmaciones que en la vida cotidiana suelen aceptarse como verdaderas) en el que la persona mejora la calidad de su pensamiento al evaluarlo, analizarlo, deconstruirlo y reconstruirlo.

Este curso presenta, desde un punto de vista práctico, cómo este proceso usa el conocimiento y la inteligencia para llegar, de forma efectiva, a la posición más razonable y justificada sobre un tema.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Comprender los elementos básicos del proceso de razonamiento y la lógica (formal e informal);
- ✓ Pensar con claridad y lógica, identificar falacias y construir argumentos efectivos; y
- ✓ Ser mucho más efectivos en su razonamiento y presentación de argumentos.

### CONTENIDO

- ✓ Definición, propósito y niveles del pensamiento crítico;
- ✓ Cognición humana y Programación Neurolingüística (PNL);
- ✓ La técnica de los seis sombreros para el pensamiento;
- ✓ La lógica (inductiva, deductiva, formal, informal, etc.);
- ✓ El proceso de razonamiento y la objetividad de nuestras conclusiones;
- ✓ Los estándares del razonamiento (otros tipos pensamiento: conceptual, creativo, lateral, divergente y convergente, etc.);
- ✓ Comunicación y conflicto;
- ✓ Egocentrismo, Sociocentrismo e Inteligencia emocional; y
- ✓ La argumentación efectiva.



## PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Gestión
- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

# 12

### DESCRIPCIÓN

Los participantes desarrollarán la confianza necesaria para manejar a su auditorio y las herramientas que estimulan su interacción, y así proyectar una imagen dinámica y profesional que les asegure el éxito con respecto a sus objetivos. En este taller práctico se impartirán las herramientas para planificar una estrategia de comunicación, estructurar un mensaje y organizar información técnica de forma eficiente.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Planificar una estrategia de comunicación;
- ✓ Desarrollar técnicas para capturar la atención;
- ✓ Dominar habilidades para responder preguntas difíciles;
- ✓ Causar el impacto deseado en su auditorio; y
- ✓ Diseñar un estilo propio para las presentaciones.

### CONTENIDO

- ✓ Impacto de la voz;
- ✓ Expresión corporal;
- ✓ Ayudas visuales;
- ✓ Manejo de auditorios difíciles; y
- ✓ Cómo manejar preguntas.



M

## SERLO Y PARECERLO

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Ética
- ✓ Liderazgo
- ✓ Relaciones
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

Este curso capacita a los participantes en todas las habilidades directivas de liderazgo y gestión de equipos que como líderes necesitan poseer para influir eficazmente en todas las personas que forman parte de su equipo de trabajo. Un líder ha de saber sacar el máximo partido de todos ellos por separado, y del equipo en su conjunto. En este curso aprenderán cómo hacerlo.

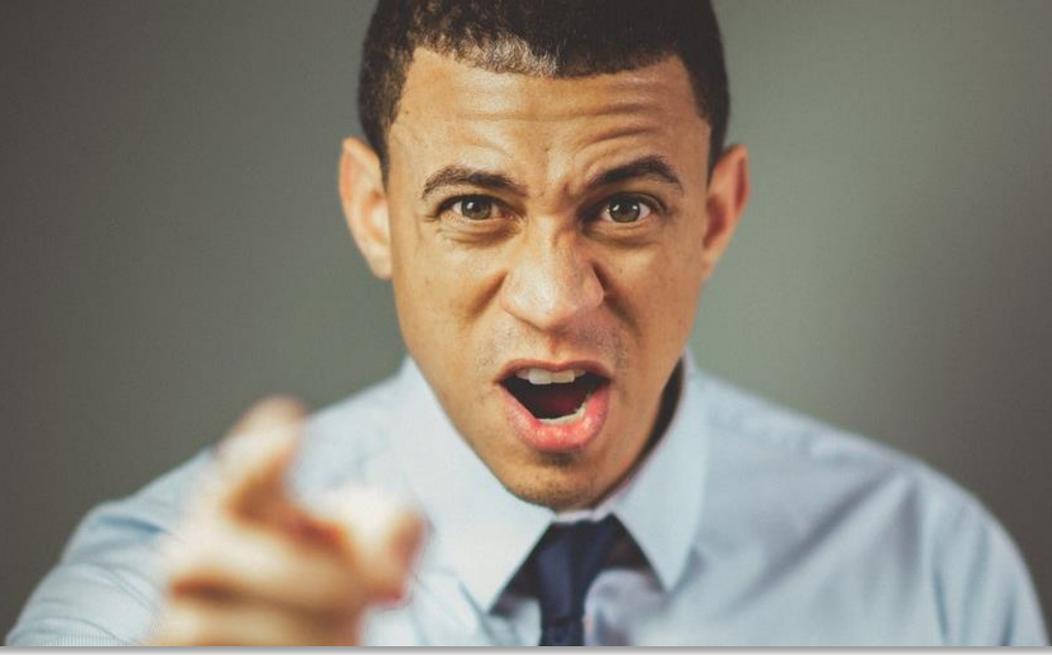
### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Conocer y entrenar la capacidad de influir sobre los otros mediante técnicas específicas;
- ✓ Identificar los estilos de liderazgo, incluyendo el propio;
- ✓ Aplicar las XXI leyes irrefutables del liderazgo según Maxwell;
- ✓ Aprender a sacar el máximo partido de sus trabajadores, en función de las características concretas de cada uno de ellos;
- ✓ Aprender y practicar las habilidades de comunicación del líder eficaz;
- ✓ Desarrollar estrategias para fomentar y fortalecer el trabajo en equipo;
- ✓ Aprender a motivar a los miembros del equipo; y
- ✓ Conocer métodos para mejorar su capacidad de delegación.

### CONTENIDO

- ✓ Liderazgo y gestión de equipos:
  - Análisis del tipo de personas con las que trabajamos;
  - Análisis del estilo de liderazgo actual;
  - La personalidad del líder eficaz. ¿Cuál es y cómo desarrollarla?;
  - Comportamientos específicos del líder influyente;
  - Estilos de liderazgo; y
  - Aplicación práctica del liderazgo situacional.
- ✓ Entrenamiento en las habilidades de comunicación del líder:
  - Escucha y comunicación eficaz;
  - Diferentes estilos de comunicación para enfrentarse a situaciones difíciles; y
  - Asertividad y desarrollo de la inteligencia emocional.
- ✓ Delegación:
  - Pensamientos que están detrás de una mala delegación; y
  - ¿Cómo mejorar la habilidad de delegar, en la práctica?



## TIPOLOGÍA DE PERSONAS CONFLICTIVAS

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Ética
- ✓ Relaciones
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

4

### DESCRIPCIÓN

Carecer de un enfoque positivo para manejar el conflicto provoca tensiones entre los seres humanos que pueden terminar en desintegración social. Por la naturaleza misma de las interacciones entre las personas, existe una serie de fenómenos sociales que es necesario comprender con el fin de aplicar los criterios lógicos que constituyan el desarrollo de las habilidades para el manejo de conflictos.

Este curso parte desde la reflexión de la naturaleza del conflicto: desde sus orígenes, áreas y tipos hasta la manifestación y repercusión de los mismos y la manera adecuada para manejarlos.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Establecer el significado y los tipos de conflictos que existen;
- ✓ Valorar la importancia que tienen los conflictos en la vida individual y social;
- ✓ Identificar los problemas como conflictos;
- ✓ Relatar las diferentes expresiones del conflicto; y
- ✓ Desarrollar las actitudes y técnicas más favorables para el manejo de conflictos.

### CONTENIDO

- ✓ Definición de difícil;
- ✓ ¿Quiénes generan conflictos?;
- ✓ Mi personalidad y tipo de personaje;
- ✓ ¿Cómo podemos prevenir que sucedan los conflictos?;
- ✓ Manejar los conflictos con sentido constructivo; y
- ✓ Técnicas para evitar consecuencias graves que afecten la productividad.



## TRABAJO EN EQUIPO: LA FUERZA DE LA INTEGRACIÓN

### COMPETENCIAS

- ✓ Compromiso
- ✓ Comunicación
- ✓ Ética
- ✓ Gestión
- ✓ Relaciones

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

Para que los diferentes grupos laborales se desempeñen como auténticos equipos de trabajo en sus funciones, necesitan trabajar en armonía y coordinados, contribuyendo con su esfuerzo y habilidades particulares al cumplimiento de la misión y los objetivos generales del área o de la institución.

Este curso permitirá a los participantes conocerse, comunicarse, hacer acuerdos y precisar objetivos comunes.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Apreciar el valor de un equipo integrado que permita el logro de resultados, el aumento de la productividad y el compromiso con la calidad del trabajo y la rentabilidad del negocio;
- ✓ Identificar las fuerzas que promueven o desestabilizan la integración de los equipos de trabajo;
- ✓ Internalizar la importancia que tiene demostrar actitudes positivas que promuevan la integración, la motivación y la comunicación del equipo unificado;
- ✓ Perfeccionar las relaciones y la comunicación del equipo; y
- ✓ Establecer compromisos y resultados esperados en un tiempo de plazo dado.

### CONTENIDO

- ✓ Definición de trabajo en equipo;
- ✓ Definición de grupo;
- ✓ Razones para trabajar en equipo;
- ✓ Componentes del trabajo en equipo;
- ✓ Comportamientos que fortalecen a los miembros del equipo; y
- ✓ Actitudes negativas e incómodas que debemos minimizar.



## VENDEDOR DE LA NUEVA REALIDAD

### COMPETENCIAS

- ✓ Comunicación
- ✓ Negocio
- ✓ Relaciones
- ✓ Reputación
- ✓ Talante

### FORMATOS DISPONIBLES



CURSO  
PRESENCIAL



CURSO  
VIRTUAL

### DURACIÓN

(horas)

8

### DESCRIPCIÓN

La tecnología está revolucionando —como nunca antes— el día a día de nuestros negocios. Gracias al mundo virtual, accedemos a nuevos productos, nos informamos, comparamos y compramos. Ahora también establecemos relaciones comerciales y vendemos... y la competencia aumenta.

¡El momento llegó! Como vendedor, es hora de reinventarte y reajustar tus competencias a esta nueva realidad; en tu manera de operar, en tu comunicación con los clientes, con atractivas estrategias para concretar ventas nuevas y con renovados planes de acción para el cierre de la transacción.

### OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de:

- ✓ Conocer las habilidades de ventas para la modalidad virtual;
- ✓ Aplicar los conceptos de neuroventas al saber cómo influyen en la toma de decisiones, en el proceso de compra, la empatía, la relación, la comunicación, el proceso de venta y en el servicio al cliente;
- ✓ Aplicar las técnicas y estrategias de venta mediante la comunicación en línea y la escucha activa;
- ✓ Diferenciar entre servicio de excelencia y experiencia del cliente; y
- ✓ Concretar cierres de ventas con mayor facilidad.

### CONTENIDO

- ✓ Servicio al cliente diferenciador;
- ✓ Empatía, el punto de partida;
- ✓ ¿Cómo generar servicio A+?;
- ✓ El ABC de los mitos en ventas;
- ✓ Las necesidades del cliente virtual;
- ✓ El ACH de las ventas exitosas;
- ✓ Tipos de clientes y tipos de cierre;
- ✓ ¿Fracasas al intentar enganchar?;
- ✓ Los pasos del proceso de ventas;
- ✓ MADETips para el servicio virtual; y
- ✓ *Touchpoint*. ¡El momento llegó!

# VENTAS: ¡CONTRA VIENTO Y PANDEMIA!

## COMPETENCIAS

- ✓ Gestión
- ✓ Liderazgo
- ✓ Negocio
- ✓ Productividad
- ✓ Reputación

## FORMATOS DISPONIBLES



CURSO PRESENCIAL



CURSO VIRTUAL

## DURACIÓN (horas)

# 4

## DESCRIPCIÓN

En la nueva realidad, el temor a la pandemia provocó cambios en los patrones de consumo: la mayoría de los negocios tiene limitaciones en su capacidad de atención directa al público (con aforos del 30% al 50% de su capacidad) y la inestabilidad laboral obligó a los consumidores a ser más cuidadosos con sus ingresos, repensar sus prioridades y adaptarse a vivir con lo estrictamente necesario.

Como vendedor, emprendedor o negocio, es hora de reinventar y reajustar sus estrategias a esta nueva realidad. ¿Qué está esperando? Aunque todos tenemos en mente un mundo post pandemia y la esperanza de que la crisis termine antes de lo pronosticado, lo cierto es que cada día nuestras vidas se ajustan de modo más permanente a esta nueva realidad. ¡No se quede por fuera!

## OBJETIVO

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de aumentar la generación de demanda para sus productos o servicios.

## CONTENIDO

- ✓ La tarea número 1 es VENDER:
  - ¿Qué problema resuelve mi producto o servicio en esta nueva realidad?
  - ¿Qué problema emocional resuelve mi producto o servicio?
  - ¿Por qué mi producto o servicio y no otro?
  - ¿Por qué comprarlo ahora?
- ✓ El uso de las fuerzas sociales;
- ✓ Es hora de ampliar tus canales de venta
- ✓ Comprar debe ser fácil: elimina los puntos de fricción;
- ✓ Implementando el Inbound Marketing; y
- ✓ Estudia, planifica, organiza e implementa cambios en tu negocio ¡ya!

# CATÁLOGO 2021:

*Potenciando la excelencia, haciendo la diferencia.*

**MADE**  
Training Solutions

+507 6747-8603 | [info@madepty.com](mailto:info@madepty.com) | [madepty.com](http://madepty.com)

[@madetrainings](https://www.instagram.com/madetrainings)

