

Áreas de desarrollo y temario principal

Todos los temas son optimizados en función a los objetivos específicos de cada cliente. Los temas se pueden combinar o ajustar, y se pueden desarrollar nuevos temas basados en las necesidades individuales y/o comerciales.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Cuando aprendemos a hablar con el cuerpo y escuchar con los ojos, logramos comunicarnos de manera íntegra, asegurando que la codificación de nuestro mensaje sea descodificada de acuerdo con la intención con la que fue emitido. Igualmente, con esta habilidad logramos descodificar los mensajes que recibimos para descubrir la intención de quienes nos están tratando de comunicar un mensaje.

Temas específicos de desarrollo:

- **Lenguaje corporal 101:** ampliando el vocabulario corporal
- **Micro expresiones:** interpretando el rostro
- **Conversaciones difíciles:** optimizando el resultado
- **Presenta con impacto:** desarrollo y ejecución
- **Servicio al cliente:** empatía productiva
- **Asertividad:** proyectando confianza y fomentando credibilidad
- **Detección del engaño:** descubriendo intenciones

LIDERAZGO

Enfocado en el lenguaje no verbal adecuado para un líder en la actualidad, al igual que en desarrollar su habilidad para identificar las actitudes e intereses de sus colaboradores, sin necesidad de diálogos extensos, mediante la descodificación de su lenguaje no verbal.

Temas específicos de desarrollo:

- **Liderazgo empático:** desarrollando conexiones productivas
- **Construyendo credibilidad:** proyección y congruencia
- **Liderazgo virtual:** optimizando la interacción digital

NEGOCIACIÓN

Un argumento de ventas, y la descodificación efectiva de las respuestas no verbales recibidas durante una negociación, son herramientas muy poderosas. Nos permiten plantear el camino de cierre y en el proceso, lograr ver más allá de las palabras para descubrir las actitudes reales de los demás para adaptarse y lograr un resultado positivo.

Temas específicos de desarrollo:

- **Cómo vender tu propuesta:** desarrollo y ejecución
- **Comunicación persuasiva:** codificando y descodificando efectivamente
- **Identificando nuevas oportunidades:** ampliando tu base de clientes

PRESENCIA EJECUTIVA

Enfocado en la concientización de lo actual y el aporte de herramientas para construir una presencia ejecutiva productiva, brindamos herramientas prácticas a partir de tres pilares: apariencia, gravitas y comunicación. Compartimos guías que aseguran una apariencia adecuada para cada ocasión y brindamos lineamientos sobre cómo proyectar credibilidad, asertividad y confianza para la entrega concisa y efectiva del mensaje.

Temas específicos de desarrollo:

- **Presencia ejecutiva 101:** los fundamentos de una proyección productiva
- **Presencia ejecutiva virtual:** preparación y ejecución

PRODUCTIVIDAD

La productividad individual es importante, la productividad del equipo es esencial. Centrado en lo necesario vs. lo acostumbrado, brindamos herramientas que facilitan el camino más productivo hacia el logro, enfocándonos en las fortalezas y aprovechando las contribuciones únicas que provienen de cualquier estilo, origen, preferencia y contexto. Ayudamos a personas y equipos a reconocer, comprender y maximizar sus poderes.

Temas específicos de desarrollo:

- **Simplificación ejecutable:** optimizando procesos de manera sostenible
- **Priorización e integración:** individual y colectiva
- **Trabajo en equipo 101:** capitalización de valor total
- **Comunicación intercultural:** capitalizando la diversidad
- **TETRIS:** estructurando una reunión multifuncional productiva
- **Manejo de tiempo:** consejos prácticos para optimizar el día
- **Delegación efectiva:** cómo, cuándo y porqué!

GESTIÓN DE TALENTO

Ya sea en vivo o por medios virtuales, la comunicación no verbal de los candidatos nos revela mucho más de lo que nos comunican sus palabras. Aprender a interpretar efectivamente estas señales aumenta la tasa de éxito a largo plazo de los candidatos y reduce el tiempo invertido en candidatos que no cumplen con las habilidades blandas que requiere la posición.

Temas específicos de desarrollo:

- **Señales claves del buen candidato:** viendo lo que no se ha dicho
- **Asegurando una entrevista exitosa:** asertividad y empatía del entrevistador