

Temas generales*

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Desarrolla la capacidad de escuchar activamente, interpretando el cuerpo y la voz de los demás, para ganar una ventaja competitiva.

Proyecta confianza, aumenta tu influencia, construye credibilidad y mejora tu presencia ejecutiva dominando tu lenguaje corporal.

Maneja conversaciones difíciles y aprende a decir que ¡NO!

Diseña y ejecuta presentaciones de alto impacto.

Reconoce las señales tempranas de alerta: el lenguaje corporal de la violencia.

LIDERAZGO

Aprende a liderar con empatía y generar conexiones productivas.

Desarrolla las habilidades blandas necesarias para ser un/a gran líder.

Desmitifica la estrategia, aplica la planificación estratégica y afianza la ejecución.

Logra generar un impacto positivo en la organización a través del liderazgo con propósito.

Optimiza el modelo de liderazgo remoto.

NEGOCIACIÓN

Desarrolla una venta conceptual efectiva, desde la idea hasta la ejecución.

Aumenta la efectividad de tus ventas aprendiendo a identificar las señales de aceptación y rechazo.

Establece objetivos productivos y domina las negociaciones, asegurando así negociaciones enfocadas y eficientes.

Descubre “¿qué piensan, realmente, nuestros clientes claves sobre nuestra organización?”... recibe retroalimentación constructiva, sin filtros y sin conflictos!

PRODUCTIVIDAD

Trabajo en equipo

Simplificación ejecutable y priorización efectiva

Delega efectivamente y capitaliza el valor agregado de cada recurso

Dinamiza la comunicación y mejora la colaboración interna

Diseña una reunión productiva y eficiente

Mejora la calidad de contrataciones aprendiendo a identificar a los mejores candidatos

* Todos los temas se pueden adaptar en respuesta a las necesidades puntuales de cada organización y/o equipo. Adicionalmente, podemos desarrollarles un tema/propuesta que responda a los objetivos y oportunidades actuales de la organización.

