

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.

General Development Topics*

EFFECTIVE COMMUNICATION

Develop the ability to actively listen, interpreting the body and voice of others, to gain a competitive advantage.

Project confidence, increase your influence, build credibility and improve your executive presence by mastering your body language.

Handle difficult conversations and learn to say NO!

Design and execute high-impact presentations.

Recognize early warning signs: the body language of violence.

LEADERSHIP

Learn to lead with empathy and foster productive connections.

Develop the soft skills necessary to be a great leader.

Demystify strategy, apply strategic planning and strengthen execution.

Make a positive impact on the organization through purposeful leadership.

Optimize the remote leadership model.

NEGOTIATION

Develop an effective conceptual sale, from idea to execution.

Increase selling effectiveness by learning to identify acceptance and rejection signals.

Learn to set productive objectives and dominate negotiations; ensuring focused and efficient negotiations.

Discover “what do our key clients really think about our organization?”... receive constructive feedback, without filters and without conflicts!

PRODUCTIVITY

Teamwork

Learn to execute simplification and drive effective priority setting.

Effectively delegate and capitalize on the added value of your human resources.

Streamline communication and improve internal collaboration.

Design a productive and efficient meeting.

Improve the quality of hires by learning to identify the best candidates.

* All topics can be customized to meet the specific needs of each organization and/or team. Additionally, we can develop a theme/proposal that responds to our clients current objectives and opportunities.