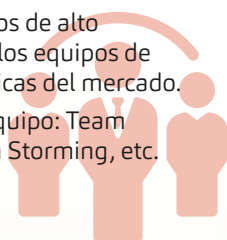


taller de desarrollo de habilidades directivas

equipos de alto desempeño

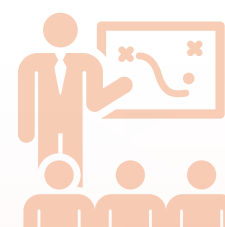
- Análisis individual: Análisis personal para conocer nuestro impacto en un equipo.
- Mapa del equipo: Conocimiento de los diferentes componentes que pueden formar o afectar una dinámica de equipo.
- Las 5 disfunciones del equipo: Modelo de 5 disfunciones que puede o no presentar un equipo de trabajo, cada una de ellas representa una traba en el desarrollo del equipo, lo primero y más importante es reconocer cuál o cuáles disfunciones se presentan para después trabajar en su mejora.
- De equipo tradicional a equipos de alto desempeño: Características de los equipos de alto desempeño, mejores prácticas del mercado.
- Herramientas de trabajo en equipo: Team Coaching, Plan de acción, Brain Storming, etc.



planeación estratégica

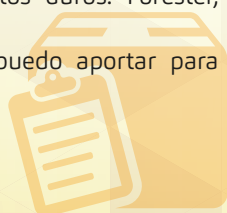
- Construcción de objetivos SMART: Metodología creada por George T. Doran para definir y alcanzar los objetivos en un tiempo establecido.
- Alineación, visión, misión y cadena de valor: Como llevar paso a paso la formulación de una estrategia.
- Análisis FODA: Analizar a profundidad la herramienta de estudio de la situación actual de una empresa.
- Design Thinking: Conocer diferentes técnicas y herramientas que ayudarán a diseñar modelos de negocio más innovadores.
 - Customer Insights
 - Ideación
 - Visual Thinking
 - Prototipos
 - Storytelling
 - Escenarios

- Dinámicas con Legos
 - Introducción
 - Cómo funciona el cerebro a la hora de jugar
 - Rompiendo paradigmas
 - El análisis inconsciente de los problemas
 - Arma tu problema
 - Trabajo colaborativo
 - Construye tu solución
 - Elabora estrategias
 - Llevemos el juego a la acción



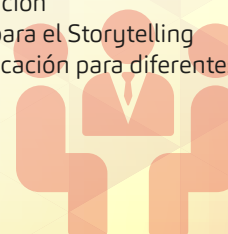
impacto efectivo al cliente

- La importancia la visión comercial
- Ejercicios de venta. Gerentes
- Análisis de la presentación
- Concepto general de comercialización
- Principios comerciales
 - Oferta y demanda
 - Diferenciación
 - Signo, uso y función
- Pitch Elevator (mensaje de ventas de 1 min)
 - Ejercicio de desarrollo de pitch
- Como intervienen las áreas en la comercialización
- Como piensan los clientes. Mackinsey
- Tendencias de compra. Datos duros. Forester, Gallup
- 3 Acciones concretas que puedo aportar para apoyar al área comercial
- Conclusiones



comunicación

- Principios clave para una comunicación efectiva
 - Supuestos conversacionales
 - Modelo de comunicación específica
 - Tipos de escucha
 - Dar retroalimentación
 - El poder de la comunicación verbal y no verbal
- Cómo hacer presentaciones de impacto
 - Contenido
 - Diseño
- Storytelling
 - Historia vs datos
 - Empatía y conexión emocional
 - Narración como persuasión
 - Herramientas básicas para el Storytelling
- Mejores prácticas de comunicación para diferentes foros
 - Auditorio
 - Equipo
 - Negociaciones
 - Correo Electrónico



administración de riesgos y solución de problemas

- Introducción a la gestión de riesgos
- Marco integrado de ERM (Enterprise Risk Management)
 - Valoración general de tratamiento al riesgo
- Objetivos e implementación de un programa ERM
- Clasificación y mapa de riesgos
- Niveles de riesgo y de impacto
- Controles a nivel de entidad (ELC- Entity Level Control)



temario
Nivel 2
5 módulos