



ESCRIBILO  
RECORDALO

## “PROFESIONALES CON IMPACTO”

### COACHING PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y POTENCIALES

¿Qué habilidades son necesarias desarrollar para navegar un presente de cambio continuo y volátil y no desaparecer en el intento?

“Hay personas con visión perfecta que nada ven... El acto de ver no es algo natural necesita ser aprendido” Rubens Alves

¿Qué necesitamos comenzar a ver para crear una realidad diferente?

¿Qué paradigmas han cambiado?

¿En qué afectan a mis clientes?

¿Estoy a la altura de los cambios de hábitos de consumo que se están dando?

¿Qué necesito comenzar a ver?

Nos referimos a desarrollar un cambio total de mirada, a entender y asimilar que vivimos en una época donde todo va a seguir cambiando y es necesario invertir nuestra manera de pensar en relación con el futuro.

Es necesario **invertir tiempo y recursos para investigar, conversar, intercambiar, generar ideas, perspectivas**, en relación con lo que ya está ocurriendo, lo que ya se ha desarrollado, imaginar lo que está por venir.

#### ❖ ¿Qué proponemos?

Un *entrenamiento* donde la *vivencia en la experiencia* será la manera de incorporar nueva consciencia en los procesos de pensamiento. La investigación en neuroplasticidad nos demuestra que *toda actividad continuada, cambia el cerebro y la mente*. Por lo tanto, para generar nuevas conexiones neuronales, es necesario *entrenar al cerebro* con nuevas actividades físicas, sensoriales y de aprendizaje.



ESCRIBILO  
RECORDALO

El objetivo del programa es *nutrir*, a los asistentes, de habilidades y herramientas genéricas que permitan *potenciar su desempeño* diario, ya sea que lo hagan de manera autónoma o como líderes de equipos de personas en organizaciones.

#### ❖ ¿Quiénes somos?

Somos personas comprometidas, responsables, curiosas, apasionadas, estudiosas; que conocemos las necesidades de los emprendedores, empresarios, ejecutivos, gerentes, líderes y nos hemos capacitado y lo seguimos haciendo para poder acompañarlos en los procesos que necesiten transitar.

Somos Contadoras Públicas y Licenciadas en Administración, y como vimos que estos conocimientos no alcanzaban para cubrir las necesidades actuales que existen en el ámbito organizacional, fuimos incorporando diferentes formaciones.

**“En tiempos de cambio quienes estén abiertos al aprendizaje se adueñarán del futuro, mientras que aquellos que crean saberlo todo estarán bien equipados para un mundo que ya no existe”. Eric Hoffer.**

### PROGRAMA DE ACTIVIDADES

#### Módulo 1: Martes 17 y 31 de marzo

##### ¿Cómo generar compromiso con las personas?

Introducción global al proceso de flujo de compromiso

- Las creencias. Descubrir el mundo desde el que nos movemos.
- El compromiso. Etapas del flujo de compromiso.
- ¿Qué habilidades se requieren desarrollar en cada una de las etapas, para alcanzar satisfacción en los resultados esperados?
- Habilidades para escuchar con compromiso. Prejuicios. Trasfondo. Preocupaciones.

Ejercicios vivenciales



ESCRIBILO  
RECORDALO

## Módulo 2: Martes 14 y 28 de abril

### Habilidades comunicacionales. Entrevistas efectivas con los clientes

Flujo de compromisos. El escuchar al cliente en la profundidad.

- Conversaciones responsables
- Contexto comunicacional necesario para facilitar la comunicación.
- ¿Cómo gestionar el vínculo de confianza con el cliente?
- El cliente. Habilidades para generar satisfacción y lealtad.
- Diseño y práctica de entrevistas efectivas para convocar compromiso y colaboración con el cliente.
- Sensibilidad para reconocerse desde la corporalidad y la emoción con que actúa cotidianamente.

## Módulo 3: Martes 12 y 26 de mayo

### Habilidades comunicacionales. Acuerdos efectivos con clientes y colaboradores.

Habilidades comunicacionales para coordinar acciones

- ¿Cómo construir ofertas poderosas hacia el cliente?
- Mi oferta profesional: mi diferencial.
- ¿Cómo realizar pedidos efectivos?
- ¿Cómo cerrar acuerdos – promesas mutuas?
- ¿Cómo chequear la satisfacción del cliente? Conversaciones de feedback.
- Ejercicios Prácticos

Desplegar nuevas formas de conversar e interactuar para alcanzar un compromiso compartido

## Módulo 4: Martes 23 y 30 de junio

### Habilidades para la gestión. Construcción de una cultura colaborativa

Habilidades para la gestión. Construcción de una cultura colaborativa

- Entrenamiento para facilitar y reconocer las habilidades para la gestión personal y de la organización.
- ¿Cómo generamos contextos confiables de trabajo?
- ¿Cómo generamos relaciones empáticas y favorecer la comunicación para la construcción colectiva?



ESCRIBILO  
RECORDALO

- Aceptación a lo diverso: estilos de personalidad según los 4 elementos.
- El compromiso en la interrelación como vehículo para facilitar la colaboración.

#### Módulo 5: Martes 11 y 25 agosto

##### Del grupo al equipo de alto desempeño

Grupo de fondo. Equipo de frente.

- ¿Cuándo es un Equipo?
- Cinco aspectos que caracterizan un equipo de alto rendimiento.
- Reuniones de equipo para alcanzar resultados. Pasos. Reglas y marco necesario. Agenda. Roles. Tiempos. Reflexiones y aprendizajes.
- Disfunciones de los equipos. ¿Cómo trascenderlas? Habilidades del líder de equipos de alto desempeño. Encuadre.
- Ejercicios prácticos:
- Reuniones efectivas. Aplicación de distinciones.

#### Módulo 6: Martes 15 y 29 septiembre

##### Habilidades para intervenir emociones y estados de ánimos.

- Emociones primarias y secundarias.
- Sus manifestaciones (pensamientos, sensaciones e impulsos a la acción).
- Identificarlas para poder comunicarlas.
- ¿Cómo intervenirlas para trascender las limitaciones que nos provocan?
- Estados de ánimo limitantes y posibilitantes en el clima laboral.

#### Módulo 7: Martes 13 y 27 de octubre

##### Competencias conversacionales para gestionar las relaciones personales.

- Capital relacional. ¿Qué es y cómo cuidarlo?
- Habilidad para generar el contexto adecuado para conversar.
- Diferentes tipos de conversaciones. Posibilidades que ellas generan.
- Diseño de conversaciones para alcanzar resultados satisfactorios.
- Práctica conversacional con pares.



ESCRIBILO  
RECORDALO

## Módulo 8: Martes 10 y 24 de noviembre

### Integración de habilidades para la gestión profesional exitosa.

Habilidades para desarrollar una gestión integrada de mí mismo, con pares, colaboradores y clientes.

- La manera de gestionar la información, las evidencias, los hechos, en oposición con las interpretaciones no fundamentadas.
- El vínculo con la proyección, la declaración de objetivos y metas, y la habilidad para que eso ocurra.
- El desarrollo de ciclos de compromiso que faciliten la coordinación de acciones y la consecución de resultados.
- El despliegue de conversaciones efectivas para cultivar vínculos sanos, que se retroalimentan.
- La relación con el aprendizaje continuo como manera de gestionar en armonía y salubridad.
- Ejercicios prácticos.