

Capacitaciones EXTRAordinarias

Desarrolle las habilidades que harán una gran diferencia en su vida personal y profesional



 **LIDERAZGO
SIN LÍMITES**

Capacitaciones EXTRAordinarias



Objetivo

Transmitir conceptos y herramientas prácticas que - de acuerdo a las necesidades y metas específicas del cliente - generen cambios positivos en la forma de pensar y actuar de los participantes.

Formato

Todos los contenidos de *Liderazgo Sin Límites* pueden personalizarse. Por esa razón, si así lo desea, puede agendar una reunión con el relator y con nuestro asesor de capacitación para aclarar sus inquietudes y detallar los objetivos que persigue con la formación. De esta forma podrán determinar cuál será la manera ideal de transmitir los conocimientos y satisfacer sus expectativas.

Bonus

Durante la formación, el relator integrará a los asistentes en una conversación activa, que propiciará el enriquecimiento mutuo basado en las experiencias de los participantes. Además, el facilitador responderá las dudas de los asistentes respecto a cómo implementar todo lo aprendido en sus propias vidas.

Metodología

Cada capacitación está dotada de métodos prácticos que tienen como fin último la participación de todos los asistentes. Los conceptos teóricos están respaldados por ejercicios útiles y de inmediata ejecución que hacen que cada participante experimente personalmente las habilidades que adquiere con la teoría.

Nuestra especialidad

Las formaciones de *Liderazgo Sin Límites* están diseñadas para atender sus necesidades y objetivos específicos. Pensando en ellos, puede solicitar cualquiera de los temas que manejamos con experticia y que sabremos adaptar a su audiencia y situación concreta.

A continuación, encontrará una lista de los contenidos que nuestros clientes solicitan con mayor frecuencia:

Academias: Programas de Formación



Características claves de nuestros programas de formación:

La continuidad de las capacitaciones garantiza el desarrollo de competencias.

Sugerimos utilizar un número de participantes reducido para asegurar la personalización de las experiencias de aprendizaje.

Igualmente recomendamos implementar cada programa de formación de manera diferenciada según el público objetivo al cual va dirigido.

Academia De Liderazgo

**Cómo sacar el mejor provecho de las fortalezas propias
y minimizar las debilidades, a través del empoderamiento personal y profesional**

Público objetivo: cargos de liderazgo

Cinco módulos: cada uno desde medio día hasta día completo de duración



MÓDULO #1:

Legitimidad – Lidérese a si mismo

Sócrates dijo alguna vez: “Quien quiera mover el mundo, que se mueva primero a si mismo”. Partiendo de esta premisa los participantes asimilarán que antes de liderar a otros deben ser capaces de liderarse a sí mismos de manera efectiva y positiva. Esta sección de la capacitación les enseñará las herramientas para lograrlo.

MÓDULO #2:

Influencia – Lidere a los demás

Una vez entendido y ejercido el liderazgo de la propia persona, en esta parte los asistentes aprenderán cómo liderar a los demás. Los participantes practicarán la influencia basada en la integridad y honestidad con ellos mismos y con las personas que los rodean.

MÓDULO #3:

Dirección – Desarrolle una visión para su liderazgo

Los asistentes aprenderán hacia dónde dirigirse a sí mismos y a las personas a las que lideran. Para ello, recibirán herramientas prácticas que les llevarán a identificarse con la visión de la organización y cumplir con ella.

MÓDULO #4:

Equipo – Cree un equipo unido, productivo y divertido

Los asistentes asimilarán cómo colaborar en equipo de manera productiva para lograr que la visión previamente desarrollada se vuelva una realidad.

MÓDULO #5:

Reproductor – Convierta a seguidores en líderes

Los participantes aprenderán que la verdadera grandeza del liderazgo es desarrollar a los seguidores para que se conviertan en líderes también. Así, recibirán herramientas dinámicas para lograr este objetivo.

Academia De Ventas Y Servicio Al Cliente

Las claves para captar clientes y fidelizarlos de forma efectiva

*Público objetivo: vendedores y profesionales que atienden a clientes
Tres módulos: cada uno desde medio día hasta día completo de duración*



MÓDULO #1:

Todos somos vendedores: motivación y acción

Los presentes concientizarán la importancia de su función: servir al cliente de forma asertiva. Conocerán cómo desarrollar las destrezas que les permitirán sobresalir por sus números. Además, asimilarán las fortalezas y competencias que poseen, para, de forma genuina, estar entusiasmados de ofrecer lo mejor de sí mismos a los clientes.

MÓDULO #2:

El cliente interno: alineación y dirección del equipo

Muchos vendedores y profesionales que atienden a los clientes tienen la experiencia e inteligencia necesaria para superar obstáculos y alcanzar sus objetivos. ¿Cuál es, entonces, el reto? La falta de dirección y alineación del equipo. En este sentido, los participantes aprenderán cómo potenciarse mutuamente, emplear mejores prácticas y cohesionarse efectivamente para ser una sola unidad de cara a los clientes.

MÓDULO #3:

El cliente externo: más que vender, se trata de que compren

Las nuevas dinámicas comerciales demuestran lo siguiente: los profesionales que se relacionan efectivamente con los clientes no venden, logran que les compren. Así, la capacitación proporcionará herramientas útiles para que los participantes sean capaces de generar cercanía, atraer y cerrar negociaciones efectivas con sus clientes, inspirando seguridad, no solo en la imagen propia sino también en la marca que representan. Puntos como la oratoria, la dicción, la presencia y técnicas de "cierre", concluirán con broche de oro esta etapa de la capacitación.

Academia De Motivación Y Efectividad

Herramientas para empoderar al equipo de trabajo de forma asertiva y continua

Público objetivo: colaboradores / equipos de trabajo

Tres módulos: cada uno desde medio día hasta día completo de duración



Los asistentes asimilarán los siguientes contenidos:

MÓDULO #1:

Dimensión personal: psicología de éxito y proyección futura

¿Qué áreas de mejora tengo en este momento? ¿Cómo puedo multiplicar mi efectividad en el trabajo? Estas preguntas necesitan ser respondidas para optimizar el desempeño individual y organizacional. En esta fase de la capacitación los participantes asimilarán herramientas prácticas para expandir el “ser”, auto-evaluarse, mejorar sus hábitos y forma de pensar, a fin de proyectarse con éxito de cara al futuro.

MÓDULO #2:

Dimensión interpersonal: comunicación efectiva

Una gran parte de los retos organizacionales se generan por un factor: la comunicación. Los equipos de trabajo que no se relacionan de forma competente, llenan ese vacío con chismes e ineficiencias laborales. Cómo lograr una comunicación inteligente y - en base a ello - una verdadera integración de todos los colaboradores es lo que se logrará en este módulo.

MÓDULO #3:

Dimensión organizacional: liderazgo y empoderamiento

El tema del liderazgo no está reservado para quienes tienen un cargo de “jefe”. Todos podemos convertirnos en líderes. De hecho, es la única forma de generar una cultura organizacional de empoderamiento mutuo. Por ello, los participantes asimilarán conceptos y herramientas dinámicas para desarrollar su influencia, alinearse con los objetivos de la empresa así como apoyar a sus compañeros de trabajo en sus respectivos procesos de liderazgo.

Capacitaciones puntuales



Características claves de nuestras capacitaciones puntuales:

Experiencias de aprendizaje vivenciales con altos componentes de motivación y reflexión para que los asistentes implementen lo aprendido.

No hay límite en cuanto al número de participantes.

Las capacitaciones puntuales pueden ser diferenciadas según el público objetivo y también se pueden adaptar para incluir a todos los miembros de la organización.

Líderes EXTRAordinarios

**Cómo liderarse a uno mismo, liderar a otros,
liderar un equipo y convertir a seguidores en líderes**

**Adaptación de la “Academia de Liderazgo” al formato conferencia o taller.
Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente).**



Mediante esta formación los asistentes aprenden a dominar las siguientes habilidades:

- **Legitimidad – Lidérese a si mismo**
Sócrates dijo alguna vez: “Quien quiera mover el mundo, que se mueva primero a si mismo”. Partiendo de esta premisa los participantes asimilarán que antes de liderar a otros deben ser capaces de liderarse a sí mismos de manera efectiva y positiva. Esta sección de la capacitación les enseñará las herramientas para lograrlo.
- **Influencia – Lidere a los demás**
Una vez entendido y ejercido el liderazgo de la propia persona, en esta parte los asistentes aprenderán cómo liderar a los demás. Los participantes practicarán la influencia basada en la integridad y honestidad con ellos mismos y con las personas que los rodean.
- **Dirección – Desarrolle una visión para su liderazgo**
Los asistentes aprenderán hacia dónde dirigirse a sí mismos y a las personas a las que lideran. Para ello, recibirán herramientas prácticas que les llevarán a identificarse con la visión de la organización y cumplir con ella.
- **Equipo – Cree un equipo unido, productivo y divertido**
Los asistentes asimilarán cómo colaborar en equipo de manera productiva para lograr que la visión previamente desarrollada se vuelva una realidad.
- **Reproductor – Convierta a seguidores en líderes**
Los participantes aprenderán que la verdadera grandeza del liderazgo es desarrollar a los seguidores para que se conviertan en líderes también. Así, recibirán herramientas dinámicas para lograr este objetivo.

Surfea La Ola

Los consejos prácticos para ser una persona y empresa optimista,
incluso en circunstancias pesimistas

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



No se trata de vivir de ilusiones sino de apoyarse en la realidad para conseguir nuevos enfoques y reinventarse con buena actitud. Algunos de los factores de la motivación que compartimos en esta capacitación son los siguientes:

- **Las adversidades: ¿maldición o bendición?**

Los asistentes aprenderán que las adversidades no existen para arruinarlos, sino para permitirles surgir. Al ver los retos diarios no como una maldición, sino como una invitación a reinventarse, ser creativos y superarse, los participantes elevarán su nivel de optimismo y efectividad ante cualquier circunstancia. Esta sección de la formación les enseñará las herramientas para alcanzar ese nuevo nivel de motivación inteligente.

- **Aprovechar la ola: ¿dejarse ahogar o aprender a surfear?**

Toda situación en la vida es como una ola en el mar: no la podemos controlar, pero siempre podemos aprender a surfearla. En este sentido, los asistentes confirmarán que su éxito no radica en quejarse o dejarse ahogar por las olas (situaciones externas), sino en aprender a surfearlas efectivamente (adaptarse a las situaciones y surgir por encima de ellas). Basándonos en casos personales y empresariales que triunfaron en medio de las circunstancias más adversas, los asistentes obtendrán estrategias que les serán útiles para superar retos y tomar decisiones efectivas a nivel personal y profesional.

- **Surfeamos unidos: ¿cómo desarrollar el entusiasmo colectivo?**

Finalmente, los participantes obtendrán herramientas prácticas para motivar a las personas que los rodean. De esta forma el optimismo y la motivación se convertirán en una parte integral del ambiente laboral y de la cultura organizacional en el presente y futuro.

Coaching Para Líderes

Herramientas para generar líderes competentes que guíen con eficiencia y coherencia a los equipos de trabajo

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



Esta formación capacita a los asistentes para que dominen los siguientes aspectos del coaching para líderes:

- **Escuchar**

En el ámbito laboral, una de las quejas más comunes es que los trabajadores no son tomados en cuenta, a través de la escucha activa y efectiva, por las personas que los lideran. Aprenderán cómo cambiar esta percepción de forma real

- **Preguntar**

Los líderes que muestran genuino interés en su trabajo y saben encontrar soluciones a los retos, son aquellos que indagan en su equipo de forma directa y entienden qué les sucede. Además, junto a ellos, construyen soluciones que den respuesta a las diferentes situaciones laborales.

- **Observar**

Para que la comunicación efectiva sea posible, quienes actúan en el proceso deben saber “leer” el lenguaje verbal y no verbal de su interlocutor. Entender lo que sus palabras y gestos comunican, sin prejuicios y bajo la mirada del coaching.

- **Generar confianza**

Más allá de los conocimientos específicos que todo líder debe poseer para merecer determinado cargo, la credibilidad es un valor que debe desarrollar para ganar de vuelta la honestidad y fidelidad de su equipo de trabajo.

- **Estructurar conversaciones**

Una de las habilidades que muchos líderes desean tener es sostener conversaciones breves con sus colaboradores que lleguen al objetivo sin perder el contacto emocional o humano con sus interlocutores. Qué tiene el coaching para dominar este aspecto será lo último que descubrirán en nuestra experiencia de aprendizaje.

Liderazgo Multigeneracional

*Cómo lograr la unión de las diversas generaciones
dentro de la misma organización*

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



Mediante esta formación los asistentes aprenderán a dominar las siguientes habilidades:

- **Definición y diferenciación de cada generación**

El primer paso de esta formación es aclarar qué generaciones están presentes en la fuerza laboral actual, qué define a una generación y cómo se puede distinguir a cada una (Tradicionalistas, Baby Boomers, Generación X y Millennials).

- **Las diferencias generacionales que generan retos organizacionales**

Los participantes aprenderán a identificar cuáles son los asuntos empresariales que más se ven afectados por el tema multigeneracional. El código de vestimenta, cómo actuar en reuniones, cantidad de feedback a recibir y desde dónde trabajar (la oficina, casa o playa), son sólo algunos de los muchos puntos sobre los cuales los asistentes asimilarán por qué cada generación tiene un punto de vista diferente.

- **Cómo crear unión entre cada generación**

Cuando un equipo de trabajo tiene miembros diferentes esto representa un reto pero al mismo tiempo una oportunidad: la diversidad – bien utilizada – enriquece al equipo. Por ello, en esta parte de la formación los participantes recibirán herramientas efectivas para crear puentes entre las diversas generaciones a fin de enriquecerse mutuamente y poder funcionar como un solo gran equipo.

Equipos De Alto Desempeño

Herramientas para crear unión, colaboración y comunicación diariamente
a fin de multiplicar los resultados de forma continua

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



Esta capacitación permite que personas acostumbradas a trabajar de forma individual consoliden un equipo sobresaliente. Estas son las habilidades que los participantes desarrollarán durante la formación:

- **Colaboración**

Henry Ford decía: “Unirnos es el comienzo. Manternos unidos es progreso. Trabajar unidos es éxito”. Con esa premisa, la primera parte de la capacitación se enfocará en que los asistentes se identifiquen con su equipo para que aprendan a trabajar y colaborar mutuamente de manera efectiva. Así, los esfuerzos individuales apuntarán en una sola dirección y se creará un ambiente productivo y divertido donde se cumplirán los resultados continuamente.

- **Comunicación**

Los estudios demuestran que la comunicación efectiva es la base de un equipo sobresaliente. Por ello, en esta parte de la formación, los participantes obtendrán herramientas tanto para aprender a expresar sus ideas (estructurarlas y verbalizarlas) así como para escuchar (poner atención y ofrecer retroalimentación) a los otros miembros del equipo.

- **Resolución de conflictos**

No existen dos personas iguales. Por eso es común que en un equipo se generen diferencias de opinión, de ideas y de planes de acción. Esa es la razón por la que todos deben aprender a solucionar sus diferencias efectivamente. En esta fase de la capacitación los participantes asimilarán estrategias inteligentes para que siempre puedan resolver sus conflictos de manera positiva.

Comunicación Efectiva

La palabra y los oídos como talentos necesarios para establecer relaciones eficientes y eficaces a todo nivel

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



No sólo saber verbalizar pensamientos, sino también aprender a escuchar, deben ser prioridades entre aquellos que se relacionan con otros. Siendo la comunicación la base perfecta para consolidar lazos, los participantes conocerán conceptos como:

- **Confianza personal**

Cuando se habla desde el desconocimiento o la inseguridad, la información carece de credibilidad y los gestos, además de las palabras, delatan a quien emite el mensaje. Para combatir estos factores se requiere información valiosa, además de competencia y oratoria. Esas serán algunas de las habilidades que la audiencia aprenderá a dominar.

- **El mensaje claro y la escucha activa**

Los asistentes conocerán las claves para darse a entender ante todo tipo de interlocutor. Además comprenderán qué es lo que necesitan para que su capacidad de escucha se vea aumentada.

- **Canales de comunicación**

La efectividad de la comunicación no depende tanto de los instrumentos que se tengan a mano. Depende más bien de cómo se utilicen esas herramientas. En este sentido, los participantes recibirán recomendaciones prácticas para usar de forma asertiva los canales con los que cuentan.

- **Comunicación humana y cercana**

El factor humano es el más importante en cualquier organización. Esa es la razón por la que los asistentes aprenderán a crear y mantener relaciones de cercanía y compañerismo entre sí, otorgando calidez, sincronía y conexión efectiva al trabajo en equipo.

Productividad Imparable

Claves y herramientas necesarias para gerenciar el tiempo y los recursos

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



Los participantes aplicarán a su trabajo diario y a su vida personal, los siguientes esquemas de productividad:

- **El poder del enfoque**

Muchos profesionales se distraen con llamadas, redes sociales y correos. Llegado el momento de irse a casa, siguen teniendo tareas pendientes. ¿Qué pudieron hacer mejor? Se los explicaremos con la Ley del rendimiento, según la cual la clave de la efectividad laboral no es estar ocupados, sino estar enfocados. Con herramientas de fácil aplicación, los asistentes sustituirán la mera actividad por la verdadera productividad.

- **Las claves del alto desempeño**

Muchos trabajadores se sienten agotados a nivel psicológico y físico porque creen que mientras más tiempo pasen en la oficina, mayor será su rendimiento. Lo cierto es que la productividad moderna se caracteriza por conceptos como equilibrio y efectividad. Así, la audiencia aprenderá técnicas para mantener arriba sus niveles de energía en el día a día.

- **La creación de hábitos efectivos**

A diario, los empleados realizan numerosas actividades, pero ¿todas pueden considerarse buenas prácticas? La capacitación brindará recursos para que los participantes optimicen sus actividades, usando, entre otros elementos, la tecnología y sus infinitas posibilidades.

- **La actitud de los triunfadores**

Estudios científicos han demostrado que en el camino al triunfo existen dos grandes enemigos: el miedo al éxito y el miedo al fracaso. Deshacerse de creencias limitantes será lo que lograrán los asistentes, que a su vez, multiplicarán su prosperidad en el presente y en el futuro.

Ventas Fuera De Serie

Cómo aumentar la confianza y capacidad de negociación en vendedores.

*Adaptación de la “Academia de Ventas Y Servicio Al Cliente”
al formato conferencia o taller.*

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente).



Los profesionales de la venta que asistan a esta formación aprenderán:

- **El cliente: cómo entenderlo y ganar su confianza**
La empatía y la cercanía son claves fundamentales en toda estrategia comercial. Cómo hacer para establecer conexión, conocer al comprador y ponerse en su lugar a fin de ofrecerle soluciones que satisfagan sus deseos y necesidades, será lo que aprenderán los participantes.
- **El vendedor: explotar sus fortalezas y comunicación profesional**
Los presentes conocerán cómo desarrollar las destrezas que les permitirán sobresalir por sus números. Además, concientizarán las fortalezas y competencias que poseen, para, de forma genuina, ofrecer lo mejor de sí mismos a sus clientes. Puntos como la oratoria, la dicción y la presencia, cerrarán con broche de oro esta etapa de la capacitación.
- **La relación de ventas: no se trata de vender. Se trata de que compren.**
Las nuevas dinámicas comerciales demuestran lo siguiente: los vendedores modernos no venden. Los vendedores modernos logran que les compren. Así, la capacitación proporcionará herramientas útiles para que los participantes sean capaces de atraer, seducir y cerrar negociaciones efectivas con sus clientes, inspirando seguridad, no solo en la imagen propia sino también en la marca que representan.
- **La psicología del éxito: desarrollar la actitud para cumplir metas**
El miedo al “no”, la dificultad para conseguir todos los clientes que anhelan, los retos en su vida personal, son tan sólo algunos de los factores que llevan a muchos vendedores a disminuir su desempeño. Los participantes aprenderán cómo desarrollar la psicología positiva necesaria para superar esos obstáculos y cumplir sus metas de ventas.

Servicio EXTRAordinario

Los conocimientos y estrategias necesarias para sacarle punta a la mayor ventaja competitiva: el buen trato a los clientes

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



Mediante esta formación los asistentes aprenderán a dominar las siguientes habilidades:

- **Trabajo ejemplar**
La audiencia desarrollará competencias individuales para destacar por el trabajo sobresaliente y hacer aportes significativos a sus clientes. Claves como la motivación propia, la iniciativa y la adaptabilidad estarán presentes.
- **Inteligencia emocional**
Los participantes aprenderán a dominar aspectos básicos de la inteligencia emocional para comunicarse y entender a sus clientes de una forma óptima.
- **Visión integral**
La capacitación ofrecerá herramientas para que los colaboradores se identifiquen con la perspectiva organizacional y puedan implementar los valores empresariales a diario en su trabajo.
- **Colaboración ideal**
Una sola persona no puede atender a todos los clientes. Sólo en equipo se puede ofrecer de forma consistente un servicio de calidad. Cómo implementar las lecciones de las empresas que se destacan por el trabajo en equipo centrado en la satisfacción de los clientes será lo que experimentarán en esta parte de la formación.
- **Empoderamiento mutuo**
Los asistentes recibirán herramientas para ayudar a que cada compañero se sienta empoderado - en vez de opacado - para resaltar en su respectiva área laboral. Una vez logrado este objetivo, podrá superar expectativas junto a aquellos que colaboran con él.

Intraemprendimiento

Enfoque del emprendedor en las organizaciones con el propósito de potenciar la innovación y competitividad.

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente).



Fomentar un estilo de emprendimiento bajo el respaldo de una organización, desarrollando en los participantes las habilidades que impulsarán la competitividad e innovación organizacional:

- **Actitud del intraemprendedor**
Como principales cualidades del emprendimiento tenemos la innovación, competitividad y búsqueda de soluciones ante los retos. Durante esta etapa de la capacitación se emplearán técnicas que permitirán desarrollarlas en los colaboradores.
- **Cómo generar innovación en la organización**
El participante obtendrá herramientas que impulsarán su innovación mediante el reto al cómo se hacen las cosas, propuesta de alternativas, sin dejar a un lado las alianzas internas y externas a la organización.
- **Asumir responsabilidad como si “es mi empresa”**
Reflexión para los colaboradores sobre lo fundamental de desarrollar su sentido de pertenencia como una práctica de un emprendedor.
- **Lenguaje del intraemprendedor**
La capacitación brindará recursos para que los participantes manejen un lenguaje optimista, proactivo y generador de soluciones.
- **Cultura de intraemprendimiento**
Finalmente, los participantes obtendrán herramientas prácticas para motivar a las personas que los rodean. De esta forma la innovación y la competitividad se convertirán en una parte integral del ambiente laboral y de la cultura organizacional en el presente y futuro.

Certificación De Relatores

Cómo hablar, argumentar y presentar a fin de mantener la atención de cualquier audiencia de manera efectiva

Duración: de 2 hasta 4 días (dependiendo de la preferencia del cliente y del número de participantes)



El temario de esta capacitación es el siguiente:

- **Seguridad personal**
Mediante ejercicios de confianza mental, los asistentes dejarán sus temores atrás y dominarán el miedo escénico a fin de poder realizar una presentación de alto impacto.
- **Energía grupal**
En esta parte los participantes aprenderán cómo mantener la atención del público de principio a fin. Para lograr este objetivo, los asistentes asimilarán ejercicios de interrelación con la audiencia y aprenderán cómo usar efectivamente su tono de voz y lenguaje corporal.
- **Contenido original**
Los asistentes aprenderán cómo generar y presentar ideas de manera original. También recibirán herramientas prácticas para aumentar su capacidad de creatividad a fin de lograr conferencias únicas y cautivantes para cualquier audiencia.
- **Apoyo visual**
Adicionalmente, los asistentes conocerán cómo usar de manera efectiva los apoyos visuales para potenciar aún más el impacto de su presentación.
- **Integración total**
Por último, la audiencia asimilará diversas herramientas modernas de comunicación efectiva, como por ejemplo la PNL (Programación Neuro Lingüística) aplicada a los relatores. De esta manera se asegura que los asistentes realicen conferencias impactantes en todo tipo de público.

Conversatorios De Liderazgo Personal

Espacio abierto para el intercambio de ideas a fin de facilitar el enriquecimiento mutuo de los participantes

Duración: de 1 hasta 8 horas (dependiendo de la preferencia del cliente)



Nuestros conversatorios se basan principalmente en una o en varias de las siguientes “leyes del liderazgo” (dependiendo de la preferencia del cliente):

- **La ley de la actitud**
Cualquier condición es perfecta si usted la enfrenta con la actitud correcta.
- **La ley de la resiliencia**
El éxito no es la ausencia del fracaso. El éxito es la ausencia de darse por vencido.
- **La ley de lo EXTRAordinario**
La única diferencia entre lo ordinario y lo extraordinario es el “extra”. Las personas extraordinarias están dispuestas a hacer un esfuerzo “extra”, que las personas ordinarias no están dispuestas a hacer.
- **La ley de la valentía**
La valentía no es la ausencia de miedo. Es actuar a pesar de tener miedos.
- **La ley de la excelencia**
Usted tiene que ser tan bueno en lo que hace, que nadie lo pueda ignorar.
- **La ley de las decisiones**
El éxito no depende de sus condiciones. Depende de sus decisiones.
- **La ley de la acción**
No sólo hay que soñar en grande. También hay que actuar en grande para convertir los sueños en una realidad.

¿Por qué *Liderazgo Sin Límites*?

Queremos exponerle brevemente las razones principales debido a las cuales nuestros clientes nos prefieren como empresa de capacitación:

1) **Garantía de satisfacción**

Sólo *Liderazgo Sin Límites* ofrece una Garantía De Satisfacción. Esta garantía consiste en que si las encuestas de satisfacción sobre la capacitación arrojan que su audiencia no quedó satisfecha con la formación, entonces la capacitación es completamente gratuita para su organización.

2) **Encuestas de clima laboral y de satisfacción sobre la capacitación**

Le ofrecemos, si su organización lo desea, las encuestas de satisfacción sobre la capacitación y las encuestas sobre clima laboral de forma gratuita. Entregamos estas encuestas al final de la formación, seguidamente procesamos los datos y finalmente le presentamos los resultados, a fin de que descubra tanto la satisfacción de la audiencia respecto a la capacitación así como también qué fortalezas y áreas de mejora tiene actualmente como organización. Las encuestas sobre clima laboral sólo aplican para capacitaciones “in company” (no para eventos abiertos al público).

3) **Capacitación virtual adicional**

Liderazgo Sin Límites es la única empresa que aparte de la formación presencial, le ofrece a su organización una capacitación virtual adicional de forma gratuita. Esta formación virtual es sobre un tema relacionado con la capacitación que nos está solicitando. Algunos clientes usan este material para hacérselo llegar a los participantes un mes después del evento presencial, a fin de reforzar los contenidos claves. Otros clientes (principalmente los que organizan eventos abiertos al público) utilizan la capacitación virtual para ofrecerla como un beneficio adicional a todos los participantes a la hora de inscribirse en el evento. Su organización recibe esta capacitación virtual adicional y puede usarla como desee.

4) **Capacitaciones “hechas a la medida”, dinámicas y prácticas**

En conjunto con el relator, adaptamos los contenidos, la metodología y herramientas a las expectativas concretas de su organización, de modo que la capacitación sea completamente hecha a la medida de sus necesidades y objetivos específicos. Nuestras capacitaciones incluyen a la audiencia de una forma dinámica a fin de que los asistentes salgan motivados a alcanzar sus metas personales y profesionales.

5) **Alta calidad y reconocimiento internacional**

Todas nuestras capacitaciones son de la más alta calidad, razón por la cual hemos tenido la oportunidad de capacitar (presencial y virtualmente) a más de 100.000 personas en diversos países y nos hemos ganado la confianza de nuestros clientes (algunos de los cuales presentamos a continuación).

Algunos clientes y apariciones



Unilever



movistar

Tupperware®



SOFOFA



Microsoft

Mondelēz
International

SIEMENS



Cable Onda



Amway

DIAGEO



ZURICH®



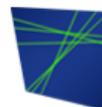
Banesco



multibank



MERCK



Towerbank

El Fundador



Stephan Kaiser es el fundador de *Liderazgo Sin Límites* y es considerado por miles de personas **“el experto en romper paradigmas”**. Como relator, coach y conductor del programa de televisión “Motivación A Millón”, es reconocido por sus herramientas profesionales, que generan una efectiva transformación personal y empresarial.

Sus metodologías son reconocidas a nivel universitario, razón por la cual a su corta edad es **profesor de CIAP / Universidad Católica Andrés Bello y CENDECO / Universidad Metropolitana**. Recientemente la *Organización De Las Naciones Unidas* lo reconoció como un **“modelo a seguir para la excelencia”** y el libro *Young Entrepreneur World* le destacó como **“uno de los 25 jóvenes emprendedores con mayor influencia en el planeta”**.

En su carrera como relator, su estilo fue bien definido por el periódico *El Impulso*, el cual resaltó: **“Este joven se ha hecho experto en resaltar descubrimientos científicos que tienen implicación en nuestras vidas diarias. Y lo hace de una manera muy particular: con humor y entusiasmo”**.

Stephan es coach por **The International Coaching Community** y **Graduado en Administración de Empresas en Alemania**. Impartió su primer curso cuando tenía apenas 16 años. Desde entonces ha dictado conferencias en organizaciones como Colgate-Palmolive, Bayer, McDonald’s, Unilever, Tupperware, Movistar, en países como **México, Colombia, Perú, Irlanda, Alemania, Chile, Panamá y República Dominicana**.



Otros relatores

En *Liderazgo Sin Límites* contamos con una amplia gama de speakers e institutos de capacitación aliados con los cuales hemos satisfecho todo tipo de necesidades de formación para nuestros clientes. Una vez aprobada la propuesta de capacitación que nos solicite, con mucho gusto confirmaremos al facilitador que ejecutará el adiestramiento (dependiendo de si usted tiene alguna preferencia en cuanto a los oradores y también dependiendo de la disponibilidad de los mismos).

Testimonios sobre nuestras capacitaciones

“No hubo ningún desperdicio. He adquirido muchas herramientas para transformar mi situación. Son un ejemplo a seguir, ¡VERDADEROS LÍDERES!”

- Judith Sánchez, Odontólogo

“¡Un curso excelente y muy inspirador!”

- César Lameda, Arquitecto

“¡Felicitaciones! ¡Superaron todas mis expectativas!”

- María Gabriela Mora, Gerente Comercial

“¡Mi profundo agradecimiento y admiración! ¡Son un ejemplo a seguir!”

- Luis Felipe Vera, Ingeniero de Electrónica

“¡El curso es excepcional en todas sus dimensiones! ¡LOS FELICITO!”

- Claudia Ayala, Docente

“El aporte que hacen para las personas es admirable, lo que recibí ayuda al crecimiento personal y de la sociedad. ¡Mil gracias!”

- Miguel Tarzona, Empresario

“¡Gracias por existir! Son ejemplo de una nueva generación que está enfocada al mejoramiento personal y a compartir sus consejos con los demás”

- Carmen Ortiz, Economista

“Entré al curso con un proyecto de vida, salí del curso con un proyecto para ser exitoso en la vida”

- Doug Olivares, Administrador

“¡Es la primera vez que asisto a un curso tan interactivo, inspirador y motivador!”

- María Hernández, Licenciado en Química

Contacto

Para obtener más información y entrar en contacto directo con *Liderazgo Sin Límites* por favor comuníquese con nosotros:

Stephan Kaiser

stephan@liderazgosinlimites.com

www.liderazgosinlimites.com