

# talleres\_

portafolio

cada uno de nuestros talleres, tanto abiertos al público como in company, se generan en un ambiente distendido, con un enfoque 70% práctico y 30% teórico, permitiéndonos aprovechar al máximo el potencial de los participantes.





# mo tiva ción

## objetivo

Potenciar las motivaciones internas mediante herramientas que permitan a los participantes encender su propio motor para alcanzar resultados fuera de serie.

---

## temario

- › La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva.
  - › La ciencia nos invita a conectar con la esencia del ser humano.
  - › El futuro de las organizaciones está en su capacidad de crear emoción.
  - › La gente ya no quiere un trabajo, busca un proyecto emocionante.
  - › El secreto de los grandes lugares para trabajar.
  - › Barreras que impiden ver la importancia que tiene la actitud y la motivación frente al logro de objetivos de la empresa.
  - › Despertando nuevas posibilidades como camino para motivar a nuestros equipos de trabajo.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

## objetivo

Debatir sobre la nueva lógica del liderazgo y su potencial para alcanzar resultados extraordinarios, inspirando a los equipos desde la influencia y no desde la autoridad. Brindar herramientas para construir un modelo de liderazgo potente, desafiante e inspirador.

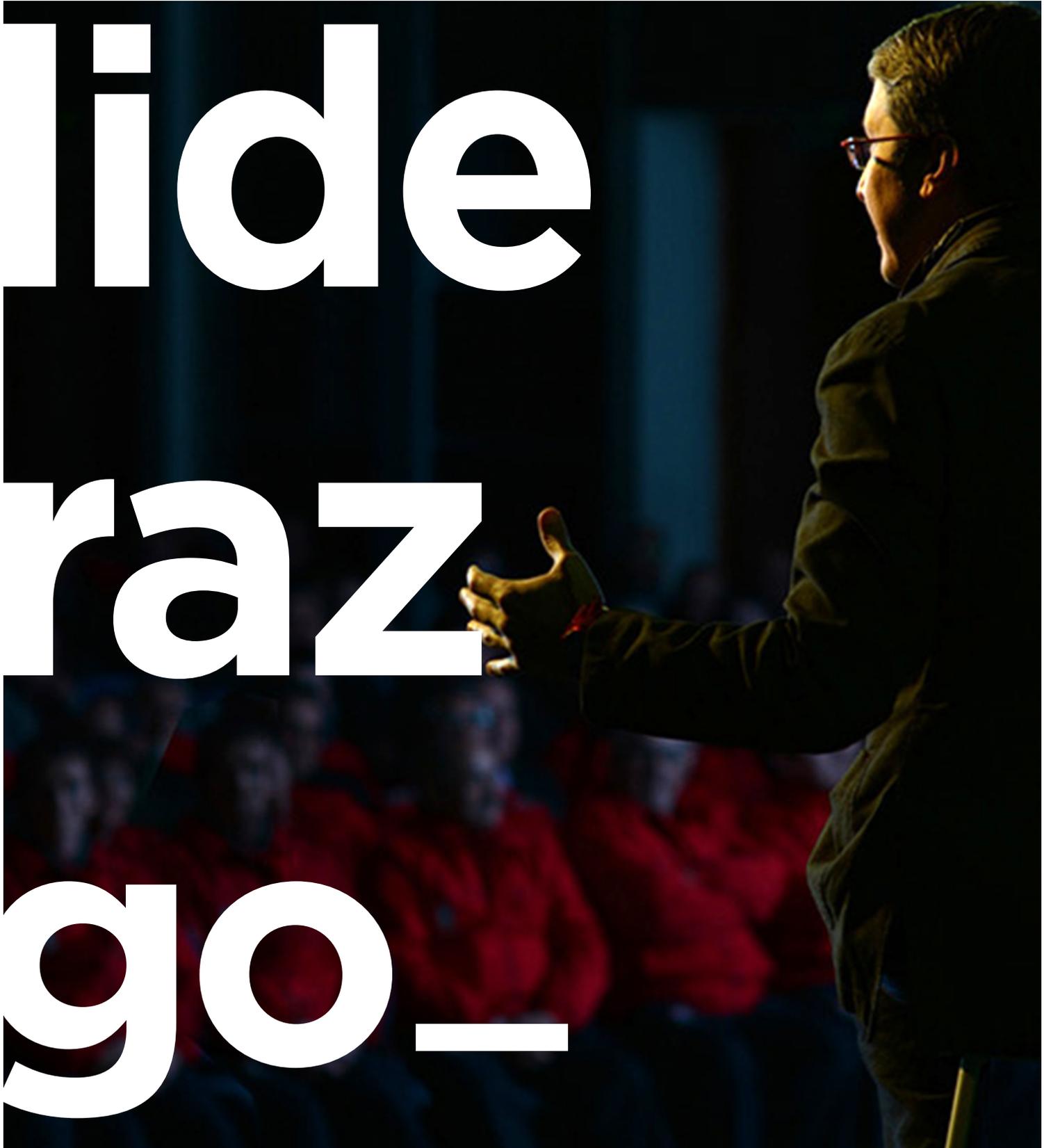
## temario

- › La calidad de tu liderazgo depende de la calidad de tus conversaciones.
- › La nueva lógica del liderazgo: inspirando a los equipos desde la influencia y no desde la autoridad.
- › El liderazgo como motor para propiciar cambios culturales dentro de las organizaciones.
- › La importancia de generar un liderazgo auténtico.
- › Barreras que impiden lograr un liderazgo que construya relaciones basadas en la Confianza.
- › Conversaciones efectivas (Habla Asertiva-Propositiva y Escucha Indagativa).
- › Cómo liderar integrando lo mejor de la generación Baby Boomers, generación X y los Millennials .

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Ventas, Mercadeo y en general a personas que buscan reconocer, propiciar y fortalecer habilidades de liderazgo.

# liderazgo





# comu nica ción.

## objetivo

Brindar herramientas para promover un nuevo modelo de comunicación organizacional potenciando la calidad de las conversaciones.

---

## temario

- › Cómo generar una comunicación efectiva en las organizaciones: el arte de conversar y relacionarnos.
  - › La comunicación interpersonal, escucha activa y manejo de conflicto.
  - › El poder de contar historias: storytelling.
  - › La nueva mirada del proceso de comunicación: lenguaje, cuerpo y emoción.
  - › Comunicación eficaz y la empatía.
  - › Barreras que impiden lograr una comunicación genuina y cercana.
  - › La autenticidad como vía para generar engagement entre los colaboradores y la organización.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas y en general a personas que desean fortalecer sus habilidades y competencias comunicacionales para generar engagement con sus pares y colaboradores.

## objetivo

El poder de la inteligencia emocional en el manejo de equipos de alto desempeño. Brindar herramientas para impactar positivamente en el grado de involucramiento y compromiso de los colaboradores, el cumplimiento de objetivos y el clima laboral.

---

## temario

- › Construyendo un equipo de alto desempeño.
  - › Reconocimiento 3:1.
  - › Una comunicación franca y genuina como motor en la toma de decisiones.
  - › La inteligencia emocional como factor clave de éxito.
  - › Diferencias entre construir grupos vs construir equipos.
  - › Cómo generar empatía con las personas y evitar encuentros difíciles.
  - › Barreras que impiden gestionar la confianza entre el equipo.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas y en general a personas que entienden la importancia del trabajo en equipo y buscan desarrollar habilidades para formar e integrar equipos de trabajo creativos y empoderados, cuyo desempeño responda a las necesidades de la organización.



# trabajo en equipo



# ventas

## objetivo

Construir equipos comerciales de alto desempeño y con una mirada estratégica sobre la gestión de Ventas.

---

## temario

- › La comunicación emocional del vendedor.
  - › ¿Cómo hacer las preguntas correctas para lograr un cierre de ventas más eficiente?.
  - › El arte de no vender productos, sino vender negocios.
  - › Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso.
  - › El poder de la empatía dentro de la gestión de Ventas.
  - › El impacto de la corporalidad del vendedor ante el proceso de negociación con el cliente.
  - › Estrategias de planeación de las visitas.
  - › Fijación de metas y evaluación de los prospectos.
  - › Barreras que impiden generar engagement entre el vendedor y los clientes.
  - › ¿Cómo desarrollar presentaciones comerciales efectivas?.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Ventas, Marketing y en general a personas interesadas en desarrollar estrategias para empoderar a sus líderes de Ventas, optimizar los recursos y aumentar la rentabilidad del negocio.

## incluye\_

-  Coffee break
-  Material digital
-  Diploma de participación

## inscripción\_

si deseas inscribirte en uno de nuestros talleres visita:

[www.franciscounda.com](http://www.franciscounda.com)

## conversemos\_

-  /FranciscoUnda
-  /FranciscoClarke
-  /Francisco Unda
-  unda@clarkeandpartners.com

organiza\_

**CLARKE**  
CAPACITACIONES