

DESPARADIGMAS

“Felices de inspirar, Apasionados por cambiar”.



Talleres para empresas:

1. DESPARADIGMAS: cambio de mentalidad.

OBJETIVO: Conscientizar a los miembros de la organización de los paradigmas (creencias, esquemas o estereotipos) que los limitan en el cumplimiento de los objetivos tanto organizacionales como personales y darles las herramientas que los capaciten para potenciar sus habilidades y capacidades y así lograr mejores resultados.

- Que son los Paradigmas.
- De donde vienen.
- ¿Nos Capacitan o nos limitan?
- Como se manifiestan.
- Principales paradigmas en:
 - Las empresas
 - Los jefes
 - Los empleados
- Como romperlos
 - Duda
 - Consciencia
 - Práctica

2. WORK= HAPPINESS: FELICIDAD EN EL TRABAJO

OBJETIVO: romper con el concepto de tedio y flojera que tenemos acerca del trabajo y hacer consciente a todos los miembros de la organización de su capacidad para disfrutarlo y crear la felicidad que buscan.

INTRODUCCIÓN

- Nivel de felicidad actual.
- Principales metas o sueños.

DEFINICION

- Que es La felicidad.
- Tipos de felicidad.

PARADIGMAS CON LA FELICIDAD

- En la vida
- En el trabajo

CREACIÓN DE LA FELICIDAD. Le felicidad no se busca ni se encuentra, SE CREA.

- Realización de la capacidad para crear felicidad.

PERSPECTIVA

- Presentación de realidades (perspectivas)
- Actitud ante la realidad
 - Pesimismo/ Positivismo
 - Neutralidad de las situaciones

DESPARADIGMAS

“Felices de inspirar, Apasionados por cambiar”.



PASIÓN:

- Papel de la pasión en la creación de la felicidad.

COMO ALCANZAR LA FELICIDAD

- Vivir el momento presente
- Técnicas de relajación y concentración
- Reprogramación de la realidad.
- Vencer miedos
- Rutinas para crear felicidad

3. RESPONSABILIDAD ABSOLUTA= ÉXITO

OBJETIVO: Cambiar la mentalidad y concientizar a los colaboradores de la responsabilidad en cada una de las acciones que deciden tomar en su día a día independientemente de los factores externos que puedan intervenir en su situación.

INTRODUCCIÓN

- Definición de Éxito
- **FILOSOFÍAS DEL ÉXITO EMPRESARIAL:** Personas y empresas de éxito
- Definición de responsabilidad.

LIBERTAD Y DECISIONES

- Posibilidad de decidir en todo momento

CAUSA Y EFECTO

- Aceptar consecuencias
- Razones/ Justificaciones
- Somos 100% responsables Interna y externa

VICTIMIZACIÓN Y CULPA

- Culpa con uno mismo.
- Diferencia culpa y responsabilidad
- Separar los hechos de las causas

DESMENUZAR HASTA LLEGAR A TU RESPONSABILIDAD

EXCUSAS

- Siempre dar mas.
- Dejar de seguir un estandar (lo que la gente sempre hace)

DISCIPLINA Y COMPROMISO

- Identidad con la empresa: Compromiso con las metas
- ¿Es un sacrificio una oportunidad?

4. EMPATÍA Y ASERTIVIDAD

OBJETIVO: Lograr que los miembros de la organización sean capaces de solucionar los problemas que surjan de manera eficiente a través de una comunicación empática y asertiva, mejorando el ambiente, las relaciones laborales y con ello el buen funcionamiento de la empresa.

DESPARADIGMAS

"Felices de inspirar, Apasionados por cambiar".



INTRODUCCIÓN:

- Relaciones Interpersonales
 - Relación con la felicidad
 - Importancia
 - Responsabilidad 100% individual (evitar echar culpas)

¿Por qué surgen los conflictos?

- Ideas y expectativas de los demás(No actúan como yo creo que deben actuar)
- Tomarnos las cosas personales.
- Hacer suposiciones
- Falta de

Empatía

- Definición
- Entender no justificar
- Impacto de mis palabras y acciones
- Conductas que revelan los problemas de otro
- Escucha empática

Asertividad

- Como Evitarlos y como resolverlos
- Autoconfianza y madurez
 - Tu eliges quien te hace enojar
 - Seguridad en uno mismo
 - Consciencia
 - Manejo de emociones
- Conciencia:
 - Cada cabeza es un mundo
 - Lo que te choca te checa
- Asertividad
 - Miedo a ser directos
 - El peligro de almacenar sentimientos.
 - Mensaje yo y técnicas de asertividad

5. REINVENTANDO LAS VENTAS

OBJETIVO: Ir más allá de las técnicas tradicionales de ventas y darle a los vendedores nuevas estrategias y herramientas para hacer más eficiente y predictivo cada encuentro con posibles clientes.

- ¿CÓMO ENTRAR CON EL PIE DERECHO CON UN NUEVO CLIENTE?
 - Aspectos clave en la primera entrevista con el cliente .
 - Recomendaciones para la sala de espera.
 - Recomendaciones al entrar en contacto con el cliente.
 - Recomendaciones durante la entrevista con el cliente.
- El arte de escuchar para detectar los requerimientos del cliente .

DESPARADIGMAS

“Felices de inspirar, Apasionados por cambiar”.



- Vencer resistencias de compra.
- Presentación personalizada a cada tipo de cliente
 - Tipos de clientes
 - Modalidades
- TÉCNICAS DE PERSUASIÓN

6. INFINITE POWER: PODER DE LA MENTE

OBJETIVO: Dar a conocer el poder que tiene nuestra mente en la creación de nuestra realidad y el alcance de nuestras metas y objetivos a través de ejemplos tangibles y asimilables, así como herramientas y puntos clave para desarrollar el gran poder que existe en cada uno de nosotros y llegar a los resultados deseados.

Como funciona nuestra mente:

Físicamente

Químicamente

Leyes universales

- Ley de gestación
- Ley de atracción
- Ley de causa y efecto
- Ley de correspondencia

Ejemplos

Importancia de las palabras

- Cambio de vocabulario.

Creación de hábitos

- Programación
- Visualización
- Rutinas de éxito

Si alguien ya lo hizo, todos pueden hacerlo

- Modelado
 - Definición
 - Técnicas

Posibilidades infinitas.

- Como lograr las metas.

PARA DIRECTIVOS Y GERENTES

1. SUPER JEFES: LIDERAZGO Y AUTORIDAD.

OBJETIVO: Dar a conocer los distintos tipos de liderazgo y herramientas de desarrollo de habilidades para que los “jefes” identifiquen el tipo de liderazgo ideal según las características de su empresa y trabajo.+ y puedan desarrollar mejor a su gente en beneficio de la empresa.

Diferencia entre jefe y súper jefe

- Descripción de un jefe común
- Definición de liderazgo
- Características del líder
- Tipos de liderazgo

Como influir en las personas de manera positiva

- Que nos hace influyentes
- Transmisión de objetivos y valores

DESPARADIGMAS

“Felices de inspirar, Apasionados por cambiar”.



- Desarrollo de habilidades necesarias para el trabajo.
 - Reconocimiento de las habilidades
- Retroalimentación
 - Que
 - Como

2. MOTIVACIÓN SIN AUMENTOS. (MOTIVACIÓN Y DESARROLLO)

OBJETIVO: Romper los paradigmas acerca del dinero como incentivo para ser más productivos, dándoles a los directivos y gerentes la guía de cómo motivar a los colaboradores alejándonos de los motivadores tradicionales y así propiciar un desarrollo personal y de habilidades benéfico para la empresa.

Principales motivadores en el trabajo

- Resultados.
- Relaciones.
- Reconocimiento.
- Oportunidades de crecimiento y desarrollo.
- Pasión

Como motivar.

- Conocimiento de las personas
 - Pasado
 - Gustos
 - Miedos
 - Aspiraciones
 - Personalidad

Herramientas de motivación:

- Dinámicas
- Reprogramación

TEAM BUILDING:

Todos los talleres cuentan con actividades y dinámicas específicas que fomentan el trabajo en equipo así como los objetivos y las habilidades buscados en cada uno (Comunicación asertiva, liderazgo, auto confianza, etc.).