

# Guía de contenidos para el crecimiento de las ventas de tu negocio



# EL PODER DEL SENTIDO DE PERTENENCIA Y LA INTERDEPENDENCIA

## TEMARIO:

Juicios y emociones – Inteligencia emocional – Acuerdos Vs conflictos– visión de equipo y visión individual – Comunicación asertiva - Empatía - Trascender el ego – La interdependencia como el grado mas alto de madurez – Sentido de partencia a algo mas grande - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Conocer el valor que aportamos a una organización.
2. Aplicar técnicas para elevar la conciencia del propósito común.
3. Aplicar técnicas de comunicación horizontal asativa.
4. Aplicar técnicas para ampliar a la inteligencia social.
5. Aplicar técnicas para gestionar emociones en las relaciones interpersonales.



# LA INTELIGENCIA Y LIBERTAD EMOCIONAL

## TEMARIO:

La mente y cerebro emocional – La ciencia de tras del miedo – niveles de las emociones – Consecuencias de las emociones – La comunicación no verbal- Factores que se relacionan con el miedo, ansiedad y estrés - Conciencia de los efectos del estrés – Empatía, Simpatía, Apatía y Antipatía – Técnicas de manejo la ira, depresiones, culpas y resentimientos - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para mantener la serenidad en situaciones de conflicto.
2. Aplicar técnicas para de manejo emocional para toma de decisiones.
3. Aplicar técnicas para mantener la motivación y el optimismo.
4. Aplicar técnicas para motivar a otros.
5. Aplicar técnicas para gestionar emociones en las relaciones interpersonales.
6. Elevar el coeficiente emocional.



# DOMINA LA EMOCIÓN MAS PODEROSA DE LOS SERES HUMANOS

## TEMARIO:

El miedo como negocio – Razones mentales y biológicas del miedo –Las neurociencias del miedo – Técnicas de manejo del miedo - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

Aplicar técnicas para eliminar miedos imaginarios:

1. Al rechazo
2. A que dirán
3. A decir lo que pienso
4. A la soledad
5. Al fracaso
6. Al ridículo
7. Al futuro
8. Al riesgo
9. Etc...



# LA COMUNICACIÓN EFECTIVA

## TEMARIO:

La mente del comunicador – Elementos de la comunicación científica – La mente del receptor – El mensajero y su mensaje - La escucha activa – La comunicación no verbal– Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para comunicar mensajes con claridad y seguridad.
2. Aplicar técnicas para emitir mensajes coherentes con los objetivos de la organización
3. Aplicar técnicas para erradicar rumores y malos entendidos.
4. Aplicar técnicas para verificar la recepción correcta del mensaje.
5. Aplicar técnicas para emitir mensajes con cortesía.



# LA COMUNICACIÓN ASERTIVA

## TEMARIO:

Objetivo de tu comunicación – Emociones en la comunicación – tono de voz adecuada – La comunicación corporal coherente – Dar feedback positivamente - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para comunicar mensajes con amablemente.
2. Aplicar técnicas para emitir mensajes coherentes el tono y las emociones.
3. Aplicar técnicas para entregar feedback.
4. Aplicar técnicas para verificar la recepción correcta del feedback.
5. Aplicar técnicas para emitir mensajes asertivos.



# TRABAJO EN EQUIPO

## TEMARIO:

El rol del líder para plantear objetivos – Influencia del líder en el logro del equipo – Coordinación y comunicación – Confianza y Compromiso – Fallas de los equipos – Como Desarrollar equipo – Beneficios de trabajar en equipo.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para desarrollar equipo de alto rendimiento.
2. Aplicar técnicas de influencia para crear compromiso.
3. Aplicar técnicas planificar según los roles.



# AMBIENTE LABORAL.

## TEMARIO:

Escucha al otro - Confianza en el otro  
– Importancia de los tiempos en las relaciones – Empatía - Filosofía de la felicidad en la empresa — Buen humor en las organizaciones – manejo del stress del otro– Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

- 1.- Aplicar técnicas para fluir en relaciones interpersonales armoniosas.
- 2.- Aplicar técnicas para crear confianza, empatía y simpatía.
- 3.- Aplicar técnicas para mantener el buen humor en la organización.



# MANEJO DEL ESTRÉS PERSONAL EN EL TRABAJO

## TEMARIO:

El cerebro y el estrés – el pensamiento y el estrés – el lenguaje y sus resultados estresantes — Decisiones que implican estrés – El ritmo de trabajo de otros – Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

- 1.- Aplicar técnicas para fluir en relaciones interpersonales armoniosas.
- 2.- Aplicar técnicas para crear confianza y simpatía.
- 3.- Aplicar técnicas para mantener el buen humor en la organización.



# AUTOMOTIVACIÓN

## TEMARIO:

El cerebro y sus respuestas de evitación – el pensamiento y lenguaje de significados motivadores – identificar la emoción que produce la procrastinación y la flojera – Motivación interna y externa – Sistema Propulsor para automotivarte - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales para mantenerse automotivado.

## OBJETIVOS:

- 1.- Aplicar técnicas para mantener la automotivación.
- 2.- Aplicar técnicas para crear objetivos motivadores.
- 3.- Aplicar técnicas para descubrir lo que automotiva.



# GESTIÓN DEL TIEMPO

## TEMARIO:

Comprensión del tiempo – Cambio de percepción del tiempo lineal – identificar la emoción que roban el tiempo – eliminar el estrés por el tiempo – agenda efectiva - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales para en coherencia con el tiempo.

## OBJETIVOS:

- 1.- Aplicar técnicas para maximizar el uso del tiempo.
- 2.- Aplicar técnicas para crear objetivos y acciones masivas que hacen rendir el tiempo.
- 3.- Aplicar técnicas de percepción que añaden horas al día.



# OBJETIVOS CLAROS

## TEMARIO:

Cascada de Objetivos – Nuevo modelo de pensamiento para plantear objetivos – Erradicar emociones limitantes que impiden lograr objetivos – Modelo SMART– Modelo GROW – Objetivos en coherencia - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales para plantar objetivos eficientemente.

## OBJETIVOS:

- 1.- Aplicar técnicas para pensar sentir y plantear objetivos claros.
- 2.- Aplicar técnicas para crear coherencia en los objetivos personales y profesionales.
- 3.- Aplicar técnicas de revisión y avances de los objetivos a metas ambiciosas.



# TOMA DE DECISIONES

## TEMARIO:

El miedo a decidir – Asumir los riesgos de las decisiones – Consecuencias de posponer decidir – Desgaste emocional de las decisiones – Decidir o no decidir – Recursos mentales y cerebrales para decidir - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales para decidir adecuadamente.

## OBJETIVOS:

- 1.- Aplicar técnicas para decidir con eficacia.
- 2.- Aplicar técnicas para manejar el estrés de decisiones importantes.
- 3.- Aplicar técnicas para decidir inteligentemente, rápido y con confianza.



# NEUROLIDERAZGO

## TEMARIO:

Funcionamiento de la mente del líder y seguidores  
– Comunicación directa al subconsciente – Vender ideas - Neuro pedagogía – Imagen de impacto – Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas neurocientíficas para influir minimizando la resistencia de pensamiento.
2. Aplicar técnicas para el manejo emocional para la toma de decisiones.
3. Aplicar técnicas para mantener la motivación y el optimismo propia y del equipo humano.
4. Aplicar técnicas para motivar a otros.
5. Aplicar técnicas para gestionar emociones positivas para alcanzar metas comunes.
6. Aplicar técnicas para planear, proyectar y liderar efectivamente desde la ciencia.



# LIDERAZGO

## TEMARIO:

Autoestima - Personalidad del líder –  
Influencia – fundamentos del liderazgo –  
Toma de decisiones- elementos básicos de  
la imagen del líder – Aplicación de técnicas  
y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para alcanzar influencia.
2. Aplicar técnicas para facilitar la toma de decisiones.
3. Aplicar técnicas para manejar armoniosamente equipos humanos.
4. Aplicar técnicas para planear, proyectar y liderar.
5. Aplicar técnicas para mostrarse seguro y amable con los seguidores.



# NEUROSPEAKER

## TEMARIO:

Contenido de voz y dicción – La mente de la audiencia – Fundamentos Neuro científicos del mensaje - Imagen del orador – Ejercicios de expansión – dominio del escenario – Uso del micrófono – La mente del conferencista – Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para hablar audible, seguro y claro.
2. Aplicar técnicas para pronunciar correctamente las palabras y eliminar los vicios del lenguaje.
3. Aplicar técnicas del manejo del miedo escénico.
4. Aplicar fundamentos científicos para preparar el mensaje.
5. Aplicar fundamentos científicos generar emoción en la audiencia.
6. Aplicar fundamentos científicos para dejar el mensaje en el sub consciente de la audiencia.
7. Aplicar técnicas de impacto para desplazarse correctamente en el escenario.



# NEUROFACILITADORES

## TEMARIO:

Como aprende el cerebro – modelos de aprendizaje – Fundamentos Neuro científicos del aprendizaje – Técnicas de coaching y PNL – Diseño de una neuro facilitación – Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para reconocer el modo del aprendizaje personal.
2. Aplicar técnicas para dictar una clase, taller o curso.
3. Aplicar técnicas del que garantizan el aprendizaje en todas las personas
4. Aplicar fundamentos científicos generar emoción que propicien el aprendizaje.
5. Aplicar fundamentos científicos para dejar el aprendizaje en el sub consciente del aprendiz.



# COACHING PARA VENDEDORES

## TEMARIO:

Como decide el cerebro del vendedor – modelos de presentaciones vendedoras – Lenguaje despertador de emociones – Técnicas de coaching y PNL para vender al cerebro reptil del vendedor primero y luego a su cliente – Diseño de una neuro negociación – El vendedor liberado de juicios y creencias limitantes – La motivación personal de un vendedor - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para creer y luego crear la venta.
2. Aplicar técnicas para vender con seguridad y tranquilidad emocional.
3. Aplicar técnicas para encender el motor de vender a nuevos clientes.
4. Aplicar para generar emociones potenciadoras que generan ventas.
5. Aplicar estructuras conversacionales para vender mas y continuamente.



# ATENCIÓN AL CLIENTE

## TEMARIO:

Fundamentos básicos de atención al público – Modales y cordialidad – Tiempo del cliente – Conocer al cliente - Manejo de emociones personales - Generar emociones en el cliente – Importancia del cliente – Leguaje no verbal– Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para desarrollar el buen trato al cliente.
2. Aplicar técnicas de influencia para generar agrado en el cliente.
3. Aplicar técnicas de bienestar para que los clientes se conviertan en fans y crear fidelidad.



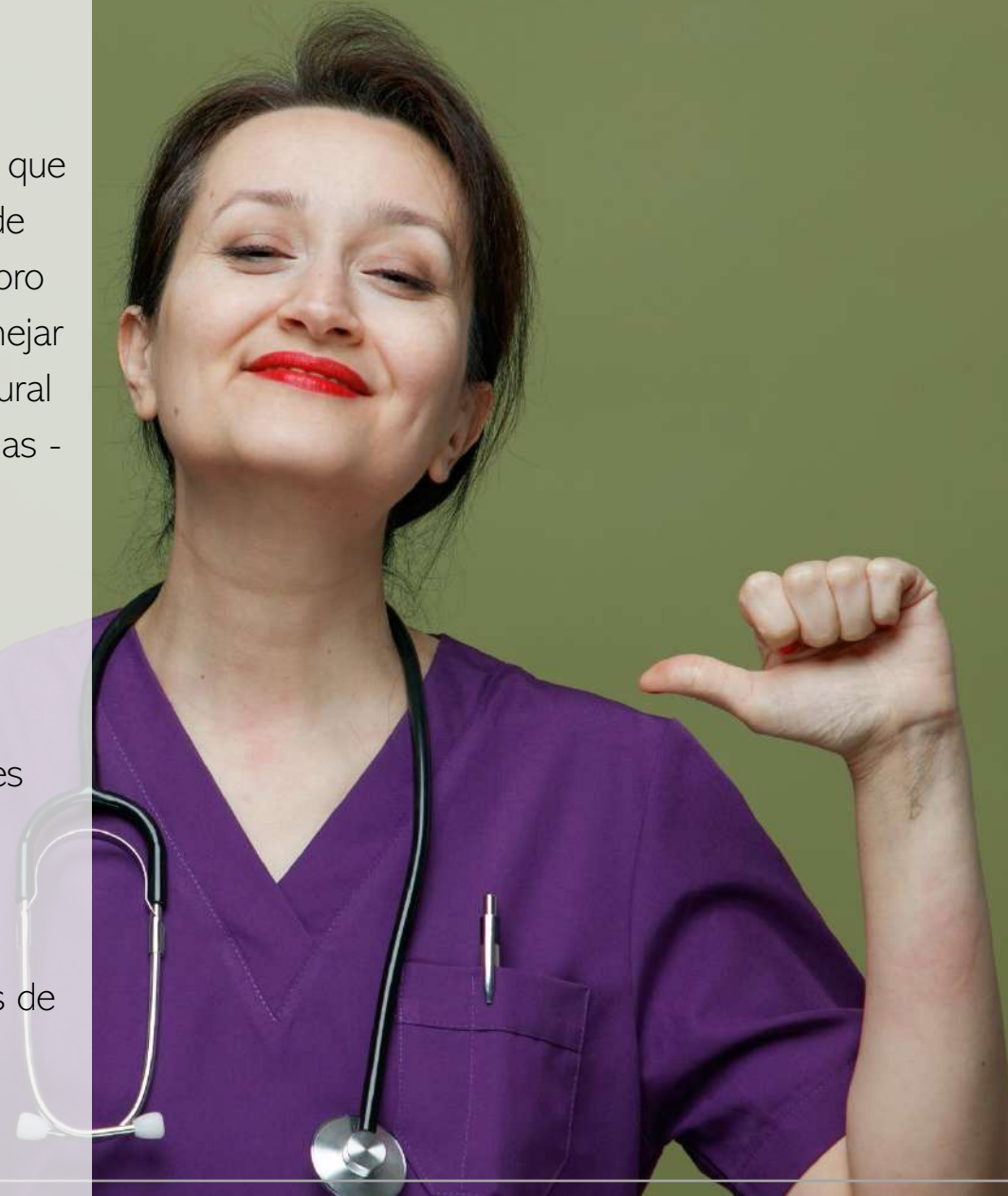
# ESTRÉS Y CONDUCTAS INADECUADAS - RIESGO PARA LA SALUD OCUPACIONAL

## TEMARIO:

Reconocer es estrés ocupacional y sus conductas - Factores que se relacionan con el miedo, ansiedad y estrés - Conciencia de los efectos del estrés y las conductas inadecuadas - El cerebro reptil y la mente estresada - Desarrollo de técnicas para manejar situaciones de estrés: Relajación - Bio- retroalimentación natural - Manejo del estrés y sus conductas - Importante vs urgencias - Manejo de emociones y conductas.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas neurocientíficas para tranquilizar el pensamiento y minimizar la reactividad.
2. Aplicar técnicas para de manejo emocional en situaciones apremiantes y sus conductas.
3. Aplicar técnicas para mantener la empatía del equipo humano.
4. Aplicar técnicas para despertar conciencia de los riesgos de las conductas inadecuadas.
5. Aplicar técnicas para elegir la conducta adecuada.



# RESISTENCIA AL CAMBIO

## TEMARIO:

Biología Cerebral de la resistencia al cambio – Necesidad del cambio – Modelos mentales y paradigmas ante los cambios – Manejo de las emociones ante el cambio – Papel de los líderes o gerentes ante el cambio - Eliminar miedos y fomentar el cambio – Estrategias para aceptar el cambio - Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para gestionar la motivación interna propia y de otros para asumir cambios.
2. Aplicar técnicas para promover el cambio y atreverse a innovar.
3. Aplicar técnicas del manejo del miedo y otras emociones que influyen y entorpecen los cambios en las organizaciones.



# NEURO VENTAS DIRECTAS

## TEMARIO:

La mente del cliente – Como entrar a la mente del cliente –  
Importancia del Rapport – Necesidades y miedos del cliente –  
Venta al reptil – Generar emociones y decisiones de compra –  
Neuro tips – Imagen del vendedor – La mente del vendedor –  
Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para captar y mantener la atención del cliente.
2. Aplicar técnicas para descubrir la necesidad del cliente y reforzarla dese a neurociencia.
3. Aplicar técnicas para transformar el miedo del cliente en una venta.
4. Aplicar fundamentos científicos para minimizar el tiempo de una venta.
5. Aplicar fundamentos científicos generar emoción y decisión de compra.
6. Aplicar fundamentos científicos para dejar el mensaje en el sub consciente del cliente.



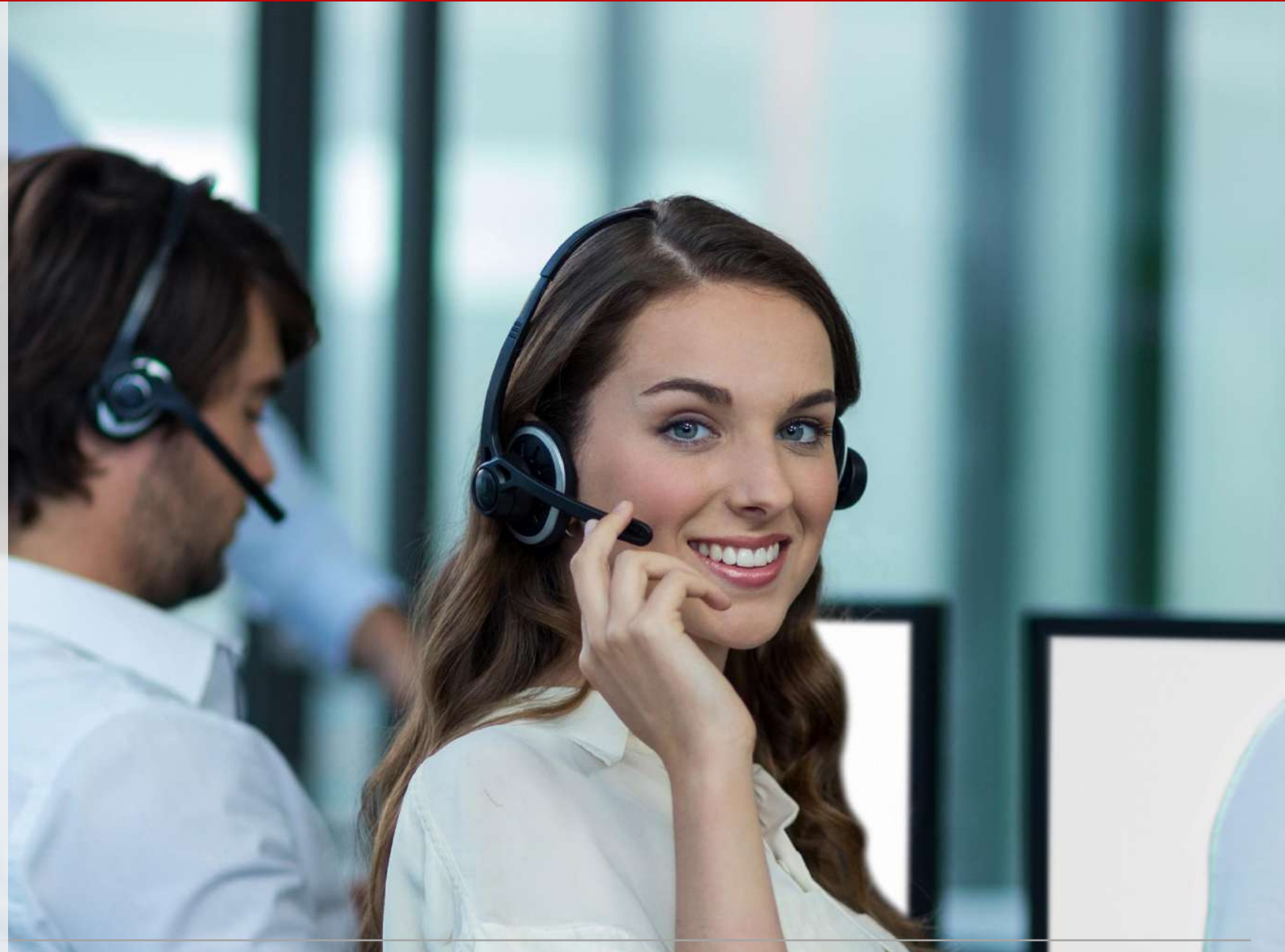
# PROSPECCIÓN TELEFÓNICA

## TEMARIO:

Fundamentos básicos de prospección telefónica – Modales y cordialidad – Tiempo del cliente – Conocer al cliente - Manejo de emociones personales - Generar emociones en el cliente – Importancia del cliente – Leguaje no verbal – El poder del tono de voz - etiqueta telefónica – Neuro tips – Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para captar la atención y desarrollar el buen trato al cliente.
2. Aplicar técnicas de influencia para generar interés por parte del cliente.
3. Aplicar técnicas neurocientíficas para identificar la necesidad del cliente y el perciba la solución en la empresa y acceda a una cita personal.



# ATENCIÓN TELEFÓNICA

## TEMARIO:

Fundamentos básicos de atención telefónica- etiqueta telefónica – Tiempo del cliente – Tono de la voz – Amabilidad – Gestión de soluciones – Manejo de quejas y conflictos –Soluciones - Generar emociones– Aplicación de técnicas y ejercicios vivenciales.

## OBJETIVOS:

1. Aplicar técnicas para dar alto nivel de atención y satisfacción del cliente
2. Aplicar técnicas para crear simpatía y agrado con quien le habla al teléfono.
3. Aplicar técnicas para generar la sensación importancia en los clientes y alcanzar un alto nivel de satisfacción.



# ACOMPañAMIENTO CON COACHING Y PNL A EMPRESAS Y PERSONAS

## SESIONES DE VIDA, EQUIPOS Y EJECUTIVOS:

Acelerar los resultados buscados por las personas o para las empresas, se pueden lograr a través de un proceso de Coaching, el cual es un espacio conversacional reflexivo, de exploración y creatividad que te permitirá encontrar las soluciones dentro de las personas o empresas que lo solicitan, en el cual se maximizan los resultados esperados, en un marco confidencial y colaborativo donde el coach, acompaña a lograrla meta propuesta; sin criticar, sin juzgar, ni aconsejar.

El coaching permite el absoluto control del cliente de lo que ocurre en las sesiones, co-creando soluciones creativas en un plan de trabajo definido con acuerdos claros de lo que se pretende alcanzar, el cual dependerá de la evolución personal y compromiso de cada cliente.

