



ZINC EVENTOS
CORPORATIVOS

ENTHOS LATAM

Cursos - Coaching - Consultoría



*Te presentamos nuestra metodología formativa **maker**
experience, arma el curso ideal para los intereses y objetivos de tus
colaboradores, para hacer de cada curso una experiencia única!*



Entrenamiento virtual para todas las posibilidades

Micro taller

- **Formato:** Taller en formato webinar con ejercicios multimedia de aproximadamente 1:30 de duración.
- **Modalidad:** 100% sincrónico
- **Alcance:** Introducción a una temática guiada por un consultor especialista en la temática.

Estándar

- **Formato:** Secuencia didáctica en plataforma que contempla un recorrido 100% virtual con soporte de videos, ejercicios individuales, grupales y webinars.
- **Modalidad:** 60% sincrónico y 40% asincrónico
- **Alcance:** Profundizar un tema, guiado por un facilitador en todo el proceso formativo, poniendo en juego el conocimiento en el día a día.

Avanzado

- **Formato:** Secuencia didáctica en plataforma que contempla un recorrido 100% virtual con los recursos del estándar, mas trabajos en pequeños grupos y/o individuales guiados y supervisados por un consultor especialista.
- **Modalidad:** 65% sincrónico y 35% asincrónico
- **Alcance:** Aplicación 100% al día a día con supervisión individual a cada participante.

Blended

- **Formato:** Secuencia didáctica que contempla un recorrido mayoritariamente virtual con los recursos del avanzado mas un cierre presencial con el grupo entero.
- **Modalidad:** 50% sincrónico, 30% asincrónico y 20% presencial
- **Alcance:** Igual que el Avanzado con la suma del componente integrador (vivencial) y dinámicas de prácticas.

La descripción de cada nivel es orientativa, el diseño final se ajusta 100% a las necesidades y posibilidades de la empresa.

Entrenamiento virtual para todas las posibilidades

Micro taller

- Estructura tipo:
 - 1 Webinar (90 a 120 minutos).
 - 1 ejercicio o lectura previa.

Estándar

- Estructura tipo:
 - 2 Webinars (1 de 90 y otro de 60 minutos).
 - 2 bloques de videos (15 minutos c/u.).
 - 1 ejercicio individual (30 minutos).
 - 1 entregable conceptual en PPT.
 - 2 Artículos con contenido complementario (20 minutos c/u).
 - 1 Actividad Práctica en grupos pequeños (60 minutos).
 - Ejercicio de evaluación de aprendizaje con consultor (15 minutos).

Avanzado

- Estructura tipo:
 - 3 Webinars (2 de 90 y otro de 60 minutos).
 - 2 bloques de videos (15 minutos c/u.).
 - 2 ejercicios individuales (30 minutos c/u).
 - 1 entregable conceptual en PPT.
 - 3 Artículos con contenido complementario (20 minutos c/u).
 - 1 Actividad Práctica en grupos pequeños (60 minutos).
 - 1 Actividad Practica en Parejas (60 minutos)
 - 1 encuentro individual de aplicación con consultor (30 minutos).
 - Ejercicio de evaluación de aprendizaje con consultor (15 minutos).

Blended

- Estructura tipo:
 - Estructura tipo del Estándar o Avanzado
 - Encuentro presencial grupal (180 minutos).

La descripción de cada nivel es orientativa, el diseño final se ajusta 100% a las necesidades y posibilidades de la empresa.

Esquema general de un módulo temático – Ejemplo Modelo Taller Estándar

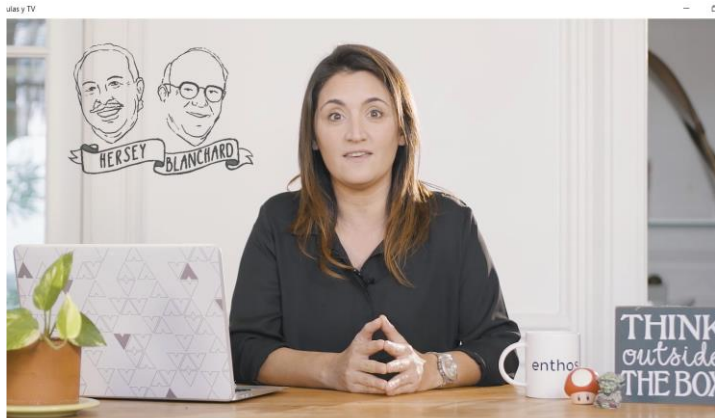
Ejemplo



Al inicio de cada uno de los módulos, recibirán la agenda de trabajo con los horarios en los que las diversas actividades se estarán realizando. Para la gestión del grupo, el consultor armará un grupo de whatsapp a través del cual estará en contacto permanente con el mismo e irá enviando los diferentes materiales que los participantes estarán utilizando.

Cada uno de los módulos tendrá una duración para cada participante de 5:40hs.





Laberinto de repaso. Te invitamos a realizar la actividad de cierre de este tramo.



La ruta del facilitador:
del formador que soy al formador que quiero ser

Te damos la bienvenida a esta formación virtual en la que compartiremos durante 2 meses, desafíos vinculados con la profesionalización de tu rol como facilitador en Telecom.

Te invitamos a participar activamente y a interactuar con tus pares y tu tutor para hacer de este viaje una experiencia memorable.

Para conocer detalles del viaje que compartiremos, hace click en los elementos interactivos y continúa en la página siguiente.

Hace clic aquí y juega en los elementos interactivos

Info sobre la modalidad del viaje

Desafíos en la ruta

Viajeros

Equipaje



Ejes Temáticos para todos los formatos de cursos

ACTITUD de SERVICIO y VENTA CONSULTIVA

AUTOCONOCIMIENTO y Gestión de Uno Mismo

ACOMPañAR personas en las Organizaciones

Seleccionando Talento

HABILIDADES COMUNICACIONALES

LIDERAZGO y Gestión del Talento

NEGOCIACION y Gestión del Conflicto

Redes COLABORATIVAS y DIVERSIDAD



ACTITUD de SERVICIO y VENTA CONSULTIVA

1. Búsqueda y Captación de Nuevos Clientes
2. Factor WOW en la Experiencia del Cliente
3. Fidelización y Gestación de la Cartera de Clientes
4. Foco en el Cliente
5. Negociación Comercial
6. Organización y Planificación del Trabajo Comercial
7. Venta Consultiva
8. Emocionalidad y ventas



AUTOCONOCIMIENTO y Gestión de Uno Mismo

9. [Actitud Resiliente](#)
10. [Cómo Nacen las Buenas Ideas](#)
11. [Inteligencia Emocional y Social](#)
12. [Gestión Efectiva del Tiempo](#)
13. [Mejorar la efectividad a través del manejo de variables a mi alcance](#)
14. [Haciendo foco!](#)
15. [Pensamiento Crítico](#)
16. [Versatilidad y cambio](#)
17. [Protagonistas del Cambio](#)



ACOMPañAR personas en las Organizaciones

18. [HR Agile](#)
19. [Qué importa lo que me importa](#)
20. [Gestionando Competencias](#)
21. [Convirtiéndome en Facilitador Interno](#)
22. [Diseño de Formaciones](#)
23. [Diseño y conducción de Teambuilding](#)
24. [Evaluación de Acciones de Formación](#)
25. [Facilitadores Internos 1.0](#)
26. [Facilitadores Internos 2.0](#)
27. [Formación en el puesto de trabajo](#)
28. [Neurociencia aplicada al Aprendizaje](#)
29. [Nuevas Tecnologías aplicadas al Aula](#)
30. [Técnicas de impartición](#)



Seleccionando Talento

31. [Feedback Efectivo y Entrevistas de Devolución](#)
32. [Habilidades y Técnicas para el manejo de Assessment](#)
33. [Selección por competencias](#)



HABILIDADES COMUNICACIONALES

- 34. [Conversaciones Desafiantes](#)
- 35. [Presentaciones Dinámicas](#)
- 36. [Storytelling para Empresas](#)
- 37. [Taller de Expresión Oral y Escrita](#)



LIDERAZGO y Gestión del Talento

38. [Asumiendo el Nuevo Rol](#)
39. [Coaching Orientado a Resultados](#)
40. [Del Feedback al Feedforward](#)
41. [Diseño y Facilitación de Reuniones](#)
42. [El rol del Mentor en el Desarrollo del Talento Organizacional](#)
43. [Evaluando el Desempeño](#)
44. [Fijación de Objetivos](#)
45. [La Delegación, dar Autoridad para Gestionar y Decidir](#)
46. [Liderazgo de Equipos de Trabajo](#)
47. [Liderazgo Estratégico](#)
48. [Managing Upwards](#)
49. [Liderar en entornos virtuales](#)



NEGOCIACION y Gestión del Conflicto

- 50. [Cómo gestionar positivamente Conflictos, Problemas y Crisis](#)
- 51. [Resolución de Conflictos](#)
- 52. [Negociación para la Generación de Acuerdos](#)
- 53. [Negociación para la Generación de Acuerdos 2.0](#)
- 54. [Toma de Decisiones en Contexto de Cambio](#)



Redes COLABORATIVAS y DIVERSIDAD

55. [Comunicación en Red, Mensajes y Nuevas Tecnologías](#)
56. [Convivencia en la Diversidad](#)
57. [Diversidad de Género](#)
58. [Desafío Z: liderando espacios multi generacionales](#)
59. [Auto liderazgo con perspectiva de genero](#)
60. [Lidera tus bias](#)
61. [Micro agresiones](#)
62. [Trabajo Colaborativo](#)
63. [Trabajo en Equipo](#)
64. [Oportunidades en la transformación cultural](#)
65. [Digitalización y Transformación Digital](#)
66. [Minset primeros , Ágiles después](#)
67. [Entendiendo el por qué de los datos](#)
68. [Introducción a las metodologías ágiles](#)
69. [Design Thinking](#)



ACTITUD de SERVICIO y VENTA CONSULTIVA



Desarrollar una actitud de servicio implica comprender al otro, tener el deseo, interés y buena disposición para ayudar a los demás y hacerlo de una manera asertiva.

La venta consultiva, requiere de esta actitud para decodificar las necesidades específicas de cada cliente, y así brindarle la fórmula única que satisfaga sus requerimientos.



Búsqueda y captación de nuevos clientes

Un taller que impulsa el desarrollo de habilidades de prospección comercial y concertación de entrevistas en equipos de ventas en formación.

Contenidos

- Actividades previas a la realización de entrevistas de ventas.
- Prospección comercial: propósito y acciones.
- Fuentes de prospección.
- Concertación telefónica de entrevistas: proceso y técnicas.
- Principales objeciones telefónicas: cómo superarlas.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Factor WOW en la experiencia cliente

En este taller invitamos a los participantes a pensar a todas las personas con las que interactúan a diario como sus clientes. Desde esta mirada, que lleva a potenciar cada relación favoreciendo los vínculos y su imagen profesional, podrán brindar experiencias que sorprendan y que queden en el registro sensorial de sus clientes.



- [Volver al índice general](#)
- [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Dimensiones de la experiencia del cliente.
- Cadena de clientes. Proveedor / Cliente Interno / Cliente externo .
- Proceso de comunicación – la escucha activa y la empatía.
- Branding 360: Desarrollo de mi marca profesional.
- Talentos que ve el cliente.
- Servicio más humanos.
- La generación de experiencias WOW. Casos de éxito y cómo aplicarlo en mi organización.
- Customer journey map.



Fidelización y gestión de la cartera de clientes

Durante este taller, los participantes pondrán foco en reconocer las oportunidades de venta cruzada, describirán los procedimientos y herramientas de gestión comercial de la cartera de clientes y lograrán identificar las variables de las que depende la rentabilidad de la cuenta del cliente.

Contenidos

- Propósito y habilidades.
- Acciones posteriores a la primera venta.
- Análisis y desarrollo de la cuenta.
- Venta cruzada.
- CRM: marketing relacional.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Foco en el cliente

En este taller los participantes trabajaran en el desarrollo de su rol dentro de un área de servicio y a pensar a las personas con quien interactúan a diario como sus clientes. Potenciando de esta manera los vínculos y favoreciendo las relaciones y su imagen profesional.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Conocer las dimensiones que conforman la calidad de servicio.
- Comprender la importancia de cada momento de contacto.
- Desarrollar la empatía y la escucha para optimizar el contacto.
- Tomar conciencia de las diferencias entre un servicio estándar y un servicio diferencial.
- Conocer los parámetros con los que se puede evaluar un momento de contacto.
- Los canales de comunicación y cuando usar cada uno.
- Indagación de necesidades VS Modelo de requerimiento.



Negociación Comercial

El objetivo está puesto en dotar a los profesionales de un mejor conocimiento de las técnicas de negociación en un proceso de venta.

Se parte de las características específicas de la negociación comercial, para luego identificar los enfoques y comportamientos que la dificultan o facilitan, y desarrollar finalmente tácticas acordes para un cierre exitoso.

Contenidos

- Relaciones y diferencias entre negociación, venta y negociación comercial.
- Enfoques de la negociación comercial: competitiva y cooperativa.
- Habilidades del negociador.
- Desarrollo del proceso de negociación comercial: fases, comportamientos y técnicas.
- Tácticas de negociación.
- Cierre del acuerdo.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Organización y planificación del trabajo comercial

Contenidos

Taller para equipos comerciales que precisen profesionalizar y enfocar sus esfuerzos de ventas. A partir de este encuentro, los participantes podrán evaluar el potencial de sus clientes y de su zona comercial, realizar previsiones de ventas, establecer objetivos y planes de acción.

- Análisis de la zona de ventas.
- Aprovechamiento del potencial de la zona.
- Planificación de las ventas.
- Los objetivos y las previsiones.
- Organización del día a día.
- Administración del tiempo.
- Establecimiento de prioridades.
- Preparación y planificación de las visitas.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Venta Consultiva

Este taller se propone desarrollar en los participantes sus habilidades para planificar la entrevista comercial.

Durante la jornada, podrán incorporar pautas clave para establecer un contacto adecuado con los clientes, investigar sus necesidades y presentar el servicio/producto de forma persuasiva y adaptada a las necesidades del mismo.

Contenidos

- Despachar/vender. Diferencias.
- Las necesidades del cliente y sus motivos de compra.
- La planificación de la entrevista comercial.
- Las fases de la venta y las técnicas y habilidades asociadas a cada una de ellas: el contacto, la investigación, la presentación, las objeciones y el cierre de la venta.



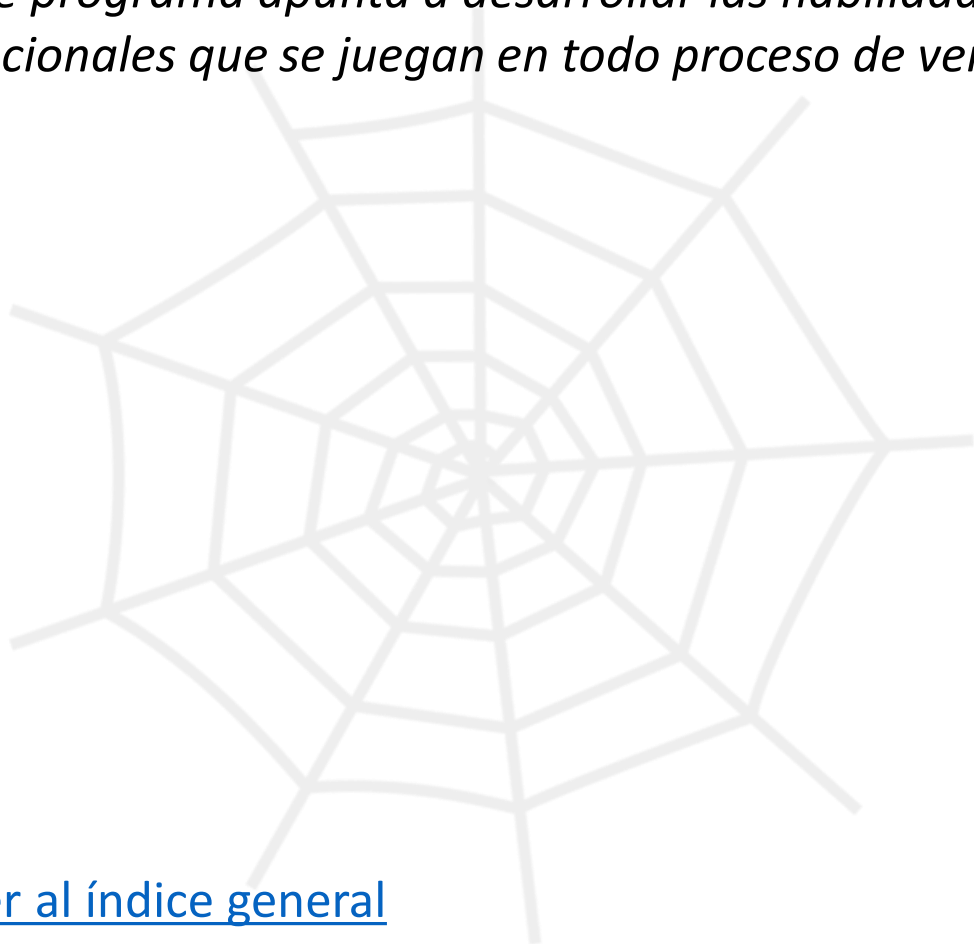
➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Emocionalidad y Ventas

Este programa apunta a desarrollar las habilidades emocionales que se juegan en todo proceso de venta.



Contenidos

- La ventana de JOHARI
- La Personalidad
- Mapa de Empatía
- Neuroventas
- Las Emociones
- Creatividad y Resiliencia
- Batería Consultiva
- Omnicanalidad + Blended Sales
- SPIN y BANT para Preguntar
- El perfil de ventas

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)





AUTOCONOCIMIENTO y Gestión de Uno Mismo

En la actualidad, los puestos de trabajo exigen cada vez mas, que seamos auténticos. Para ello, la capacidad de introspección y la habilidad de reconocerse como individuo serán de vital importancia.



Actitud Resiliente

Este taller impulsa a los participantes a trabajar en sus herramientas personales para desarrollar una posición protagonista, flexible y resistente ante múltiples cambios que se suceden en el día a día en las organizaciones.

Las herramientas se trabajan en contexto laboral, y son aplicables al rol de los participantes.

Contenidos

- Profesionalismo resiliente: Modelos mentales para maniobrar en la realidad que está en constante cambio.
- Resiliencia vs Tolerancia a la Frustración.
- ¿Que me devuelve el espejo? Basado en la Mentalidad de crecimiento según Carol Dweck, identificar brechas.
- Pilares de la resiliencia.
- Construyendo la red para favorecer ambientes más creativos,. Empáticos y relaciones personales más saludables.
- Círculos virtuosos para construir puentes de aprendizaje continuo hacia el futuro.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Cómo Nacen las Buenas Ideas

En este taller te invitamos a explorar el perfil creativo, con el cuál resolvés tus desafíos cotidianos.

Reflexionarás respecto a cómo trabaja tu cerebro frente a situaciones nuevas y cómo impacta nuestro pensamiento en este proceso. Por último, a lo largo del taller, trabajaremos en técnicas utilizadas por equipos creativos, que te ayudarán a tomar mejores decisiones de una forma innovadora.

Contenidos

- Creatividad: Definición – Pensamiento y Creatividad.
- Inventos que revolucionaron la historia.
- Factores de influencia. Modelos mentales.
- Pensamientos, Emociones y Resultados.
- Proactividad vs. Reactividad.
- Valoración y Confianza. Flexibilidad y Cambio.
- Toma de decisiones.
- Proceso creativo. Método PEA.
- Técnicas de creatividad: 6 Sombreros - Brainstorming - Extracción de Conceptos - Palabra Aleatoria - Scamper - Random Input - Relaciones Forzadas - World café - Fish bowl.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Inteligencia emocional y social

Invitamos a los participantes a explorar las habilidades necesarias para gestionar de manera adecuada y equilibrada sus emociones al ponerlas en acción. Este taller, a partir de recursos multisensoriales, permite indagar en profundidad sobre los efectos de las emociones en nosotros y en el contexto que nos rodea.

Contenidos

- Qué es la inteligencia emocional: identificación de las propias emociones, comprensión de ellas, ajuste equilibrado y utilización adecuada.
- La autoconciencia: conciencia emocional, autoevaluación realista y autoconfianza.
- La autorregulación: autocontrol, confiabilidad, diligencia, adaptabilidad e innovación.
- La automotivación: motivación de logro, compromiso, iniciativa y optimismo.
- La conciencia social: empatía, orientación hacia el servicio, desarrollo de los demás, aprovechamiento de la diversidad, conciencia organizacional.
- Las habilidades sociales: liderazgo, influencia, comunicación, catalizador del cambio, gestión de conflictos, colaboración, habilidades de equipo.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Gestión efectiva del tiempo

En este taller se focalizará con los participantes en analizar las conductas personales e identificar las mejores prácticas para una gestión efectiva del tiempo.

Trabajaremos sobre la creación y sostenimiento de nuevos hábitos que permitan priorizar y planificar adecuadamente el trabajo.

Contenidos



- Qué significa gestionar el tiempo eficazmente.
- Los ladrones del tiempo y las buenas prácticas para evitarlos.
- La delegación de tareas.
- Otros aspectos que hay que controlar en la gestión del tiempo.
- Características y beneficios de una reunión exitosa.
- La administración del tiempo y el aprovechamiento de las reuniones.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Mejorar la efectividad a través del manejo de las variables a mi alcance

Contenidos

En este taller se focalizará con los participantes en identificar las mejores prácticas para una gestión efectiva del tiempo, analizar las conductas personales y construir un modelo de acción más efectivo. Además buscaremos incorporar herramientas que favorezcan la mejora de la efectividad de cada participante en la gestión cotidiana de su trabajo. Alinear los recursos disponibles a los resultados que de cada uno se espera que permita elevar la productividad a partir de la asunción de mayor protagonismo.

- Importancia de una buena gestión del tiempo.
- Qué significa gestionar el tiempo eficazmente.
- Los ladrones del tiempo y las buenas prácticas para evitarlos.
- Orientación al logro y efectividad personal.
- Modelo de efectividad personal.
- Productividad en lo laboral.
- Concepto de Empowerment, sus beneficios y desafíos; desaprendiendo comportamientos y creencias.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Haciendo foco!

En este taller se abordarán estrategias que potencien la productividad laboral a través de herramientas cognitivas (atención, concentración, memoria y percepción), buscando que los participantes conozcan técnicas de detección temprana de futuros errores a través de estrategias prácticas y ejercicios de estimulación cognitiva.

- [Volver al índice general](#)
- [Volver al índice del eje](#)

Contenidos



- Nuevo contexto, nuevos desafíos. El mundo BANI (bien frágil, ansioso, no lineal, incomprensible) y su relación con la capacidad de hacer foco
- Niveles y claves para el trabajo por procesos. El precio del incumplimiento
- Soy parte del proceso! Áreas de influencia: control directo/ control indirecto / control inexistente
- La importancia de mi mente y mi atención en la orientación a procesos
- Actividad de autoconocimiento y autoevaluación
- "Mente activa- mente sana". Amigos y enemigos de una mente saludable, una mirada desde la Psicología y las Neurociencias. Juegos mentales individuales y grupales.
- Detección temprana de fallas cognitivas: Herramientas prácticas para aplicar en el aquí y ahora. Factores que favorecen y perjudican mis habilidades cognitivas. Bajo la idea de: mente sana



Pensamiento Crítico

Este taller brinda a los participantes metodología para que, a partir de la evaluación de diversas fuentes de información o puntos de vista y la detección de aquellos más relevantes o criteriosos, puedan ampliar su capacidad de formular problemas y generar nuevas soluciones de forma autónoma.

Contenidos

- El propósito del pensamiento; la capacidad de hacer preguntas para esclarecer el problema; la información con la que se dispone, su interpretación e inferencias asociadas; conceptos; los supuestos que se aceptan como dados; implicaciones y consecuencias; y los marcos de referencia y percepciones que acompañan nuestro pensar.
- Los 4 aspectos fundamentales para convertirnos en pensadores críticos: claridad en el pensamiento, centrarse en lo relevante, realizar preguntas claves y ser razonables.
- Competencias laborales que se ven beneficiadas con el desarrollo de esta habilidad: análisis de problemas y toma de decisiones, negociación, gestión de proyectos, etc.
- Metodología para pensar críticamente.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Versatilidad y cambio

En este taller los participantes trabajaran en su posicionamiento activo para el desarrollo en contextos de cambio permanente y que herramientas utilizar para adaptarse al mismo

Contenidos



- Nuevo contexto, nuevos desafíos.
- Nuevas habilidades laborales requeridas: perfil profesional versátil.
- Relación mente – cerebro, una mirada desde la Neurociencia.
- Cómo salir de la zona de confort? Juegos para hackear a tu mente.
- Estilos emocionales.
- Estrategias para el cambio.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Protagonistas del cambio

En este taller los participantes trabajaran en su posicionamiento activo para el desarrollo de su rol y en la generación de espacios para introducir mejoras e ideas innovadoras en su área.

Contenidos

- Gerente de mi rol.
- Concepto de Empowerment, sus beneficios y desafíos; desaprendiendo comportamientos y creencias.
- Desarrollar el perfil intraemprendedor: autónomo, persistente, seguro, abierto al cambio, curioso, atento, tolerante al riesgo y orientado a la acción.
- La horizontalidad de la información y la co-construcción con otro como generador de nuevas realidades.
- Cómo identificar oportunidades para innovar desde mi rol.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)





ACOMPañAR personas en las organizaciones

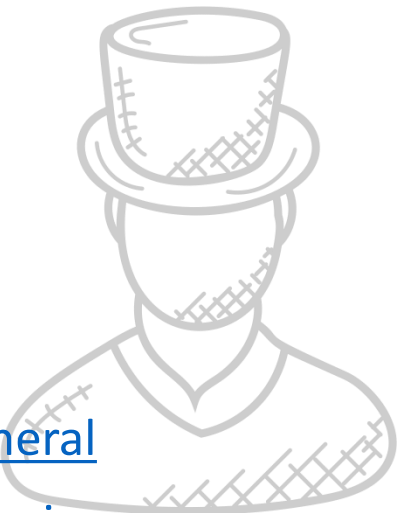
Las personas son el capital mas importante que tienen las organizaciones, acompañarlas en el tránsito del desarrollo es el gran objetivo de estos tiempos.



HR Agile

En este taller trabajamos como posicionar a RH como puente transformador de la organización a una cultura Ágil

.



Contenidos



- ▶ Presentar y experimentar mindset agile:
 - ▶ Contexto VICA y Cynefin.
 - ▶ Geometría organizacional.
 - ▶ Mindset agile.
- ▶ Agilidad Humana:
 - ▶ Manifiesto ReHumano.
 - ▶ Enamorar.
 - ▶ Conversar.
 - ▶ CoCreaR.
 - ▶ Compartir.
- ▶ Organización ágil:
 - ▶ RH puente transformador.
 - ▶ Dimensiones ágiles.

▶ [Volver al índice general](#)

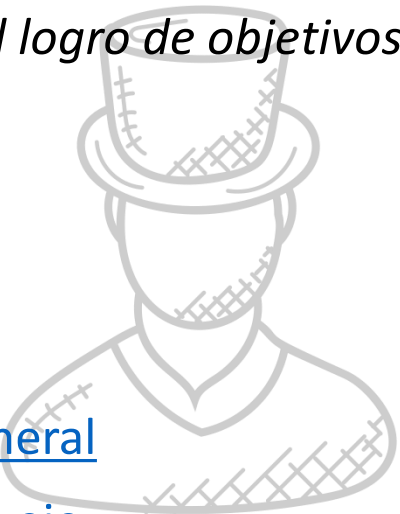
▶ [Volver al índice del eje](#)



Qué importa lo que me importa

*El propósito es la base para la acción.
Entender el para qué, el por qué, cómo y qué.
Las empresas son facilitadoras del sentido
para la acción.*

*El foco de esta actividad es identificar factores
motivacionales, conocer otra forma de dar
feedback y acercarse a un nuevo framework para
el logro de objetivos.*



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos



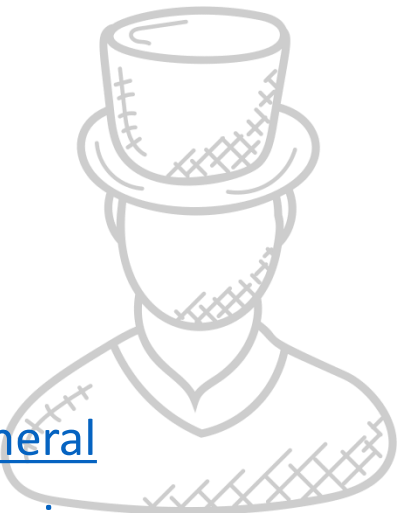
- Identificación de factores motivacionales.
Taste Wrap como técnica de feedback.
- OKRs como framework orientado a objetivos.

- Te llevás:
 - Herramientas para la identificación de las motivaciones.
Técnica de feedback Management 3.0
 - Framework OKRs.



Gestionando Competencias

En este taller nos proponemos presentar y explicar la herramienta de gestión por competencias para aplicar a dos ejes de trabajo: el aspecto individual y la conformación de equipos de trabajo.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos



- Introducción al concepto de competencias y modelo de competencias en equipos de trabajo.
- Metodología de evaluación de competencias por niveles.
- Aplicando el concepto de competencia a nuestra situación laboral actual y nuestro perfil profesional.
- Tips para aplicar esto a nuestro desarrollo profesional y nuestro equipo de trabajo.



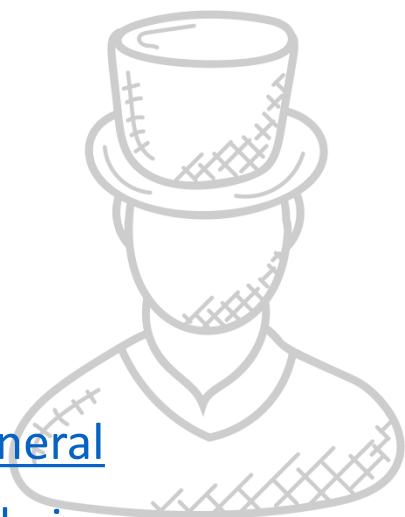
Convirtiéndome en Facilitador Interno

En este taller aprenderán aquellas consideraciones que deben tener presentes al convertirse en facilitadores de procesos de aprendizajes para adultos.

Incorporarán técnicas de comunicación, consideraciones de diseño, disposición de sala y cómo llegar mejor a su público target.

Contenidos

- El ciclo formativo.
- Actividades.
- Comunicación.
- Aprendizaje de adultos.
- Planificación de sesiones.
- Conducción eficaz de sesiones.
- Rol del formador.
- Cierre de sesiones.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

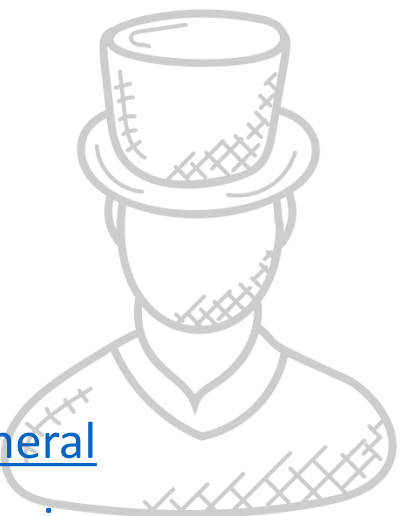


Diseño de formaciones

Este taller busca que los participantes puedan, a partir de conocimientos técnicos, diseñar espacios pedagógicos de formación.

Contenidos

- Introducción al diseño formativo.
 - Los objetivos didácticos.
 - Los contenidos.
 - Las actividades.
 - La planificación de sesiones.
 - La evaluación de la formación.
- Diseño de presentaciones, formatos y criterios estéticos.



➤ [Volver al índice general](#)

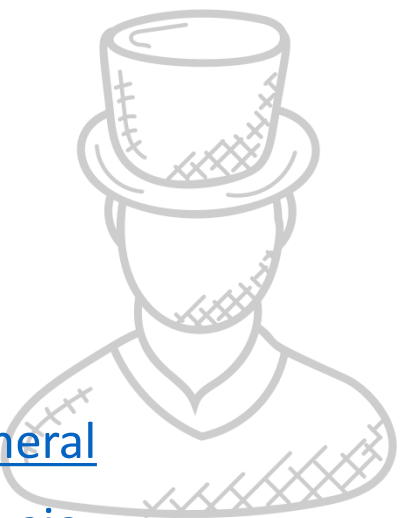
➤ [Volver al índice del eje](#)



Diseño y conducción de teambuilding

Este taller permite comprender los beneficios de realizar un teambuilding e identificar cuando son necesarios.

Favorece en los participantes la incorporación del juego como herramienta de formación y desarrollo de competencias, y el aprendizaje de la metodología para crear dinámicas Outdoor.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- El uso de dinámicas en las actividades grupales.
- Elementos de la capacitación a través del juego.
- 22 Preguntas sugeridas para los rescates y reflexiones “De Briefing”.
- Cómo crear dinámicas Outdoor.
- Dinámicas para actividades Outdoor.
- Actividades por temática.
- Actividades Rompehielos y división de Equipos.
- Actividades de cierre y rescates.
- Dinámicas para contingencias climáticas.

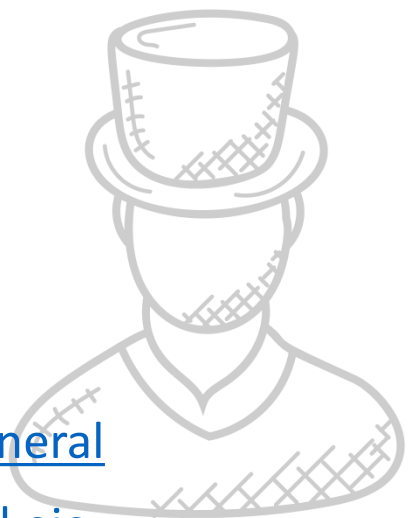


Evaluación de acciones de formación

Este taller permitirá a los participantes evaluar actividades formativas, valorar la importancia de la evaluación dentro de los procesos formativos, determinar todos los parámetros requeridos para llevar a cabo una evaluación y seleccionar técnicas e instrumentos de evaluación en función de los condicionantes propios de cada situación.

Contenidos

- El ciclo formativo.
- Contenidos.
- Estrategias de capacitación.
- Actividades.
- Evaluación de la formación.
- Retorno de la inversión en formación.
- Cuándo es apropiado calcular el ROI.
- Beneficios de implementar el ROI.



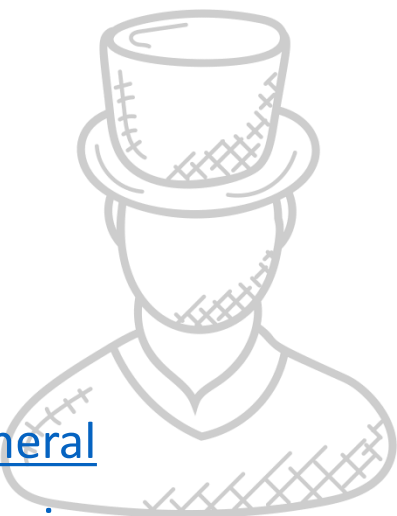
➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Facilitadores internos 1.0

En este primer módulo, los nuevos facilitadores internos adquirirán habilidades y herramientas clave para apropiarse y ejecutar de manera efectiva su nuevo rol.



➤ [Volver al índice general](#)

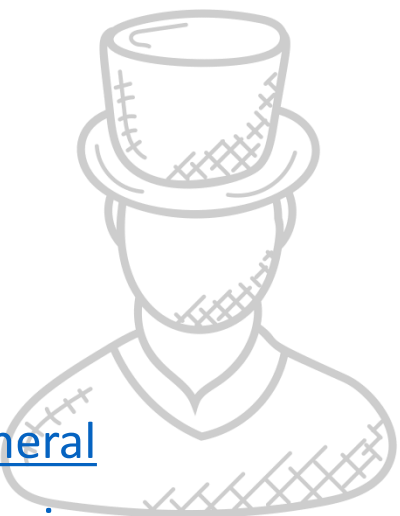
➤ [Volver al índice del eje](#)



Facilitadores internos 2.0

Combinación ideal para aquellos facilitadores que quieren actualizar sus recursos en aula.

Los talleres, complementarios y dictados en formatos adaptados para este público específico, agregan herramientas concretas para incorporar a diversos talleres, independientemente de las temáticas.



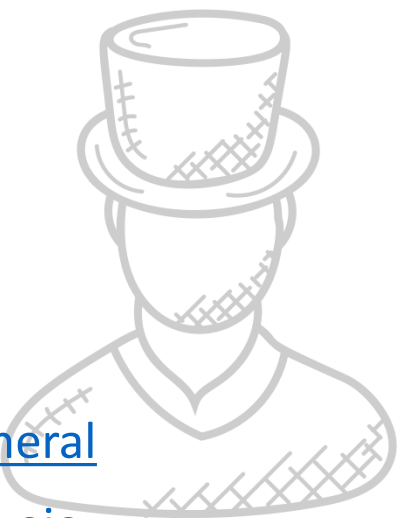
➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Formación en el puesto de trabajo

Durante este programa los participantes aprenderán a dictar capacitaciones en el puesto de trabajo de manera eficaz, a realizar actividades que generen aprendizaje en los participante y lograrán identificar las características de las herramientas visuales de seguimiento que se adapten mejor al propio entorno de trabajo.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

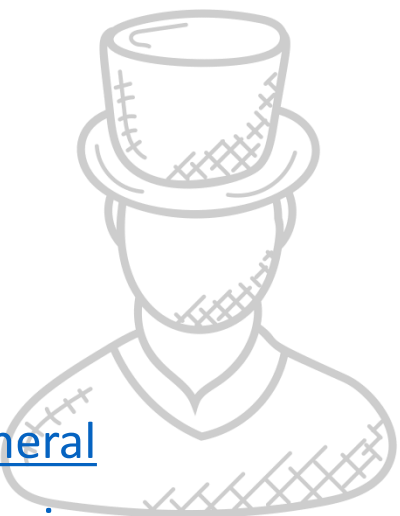
- Ventajas de la formación en el puesto de trabajo.
- Los principios de la formación en el puesto de trabajo.
- El aprendizaje de adultos.
- La guía de formación.
- La secuencia de la impartición.
- Herramientas de ayuda para la formación en el puesto de trabajo.
- Herramientas visuales de seguimiento.



Neurociencia aplicada al aprendizaje

En este taller invitamos a los participantes a conocer y desafiar lo que saben sobre cómo aprendemos las personas y el potencial que posee nuestro cerebro para adaptarse, crear y crecer.

Ponemos a trabajar la plasticidad neuronal en procesos creativos, generando contextos favorables ante escenarios de cambio.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Qué es la Neurociencia y cómo se introduce en nuestro comportamiento organizacional.
- Plasticidad cerebral - la capacidad de cambiar y formar nuevas y diferentes conexiones neuronales.
- Mentalidad de Crecimiento: ¿Cuán abiertos somos al aprendizaje y al cambio?
- Aprendizaje & Proceso Creativo.
- ¿Se puede “engañar” al cerebro para ser más creativos?



Nuevas tecnologías aplicadas al aula

Este taller acompaña a los facilitadores internos en la incorporación de diversas herramientas tecnológicas que favorecen la apropiación del conocimiento en las acciones formativas.

Los participantes tomarán como base los aportes de las neurociencias y explorarán cómo el uso efectivo de diferentes recursos ayuda en la captación de la atención y en la capacidad para generar recuerdos más duraderos.



Contenidos

- Comprender los aportes que las nuevas tecnologías hacen a los procesos de incorporación de nuevos aprendizajes.
- Reconocer las diferentes herramientas tecnológicas disponibles, sus ventajas y desventajas, y su aplicabilidad según los objetivos del taller y el público participante.
- Planificar un próximo taller tomando para el diseño de actividades dos recursos: la computadora y el celular.

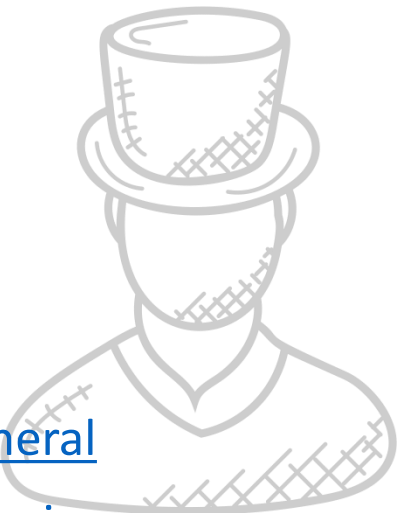
➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Técnicas de impartición

A partir de este taller, los participantes pondrán en práctica herramientas que les permitirán “dar vida” a sus cursos, a través del uso apropiado de diversas dinámicas.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Dinámicas de grupo.
- Papel del formador.
- Articular lo emergente con las problemáticas detectadas en el puesto de trabajo.
- Asegurar la pertinencia de las acciones a través de la transferencia al puesto.
- Estudio de casos.
- El juego y la recreación.
- Role-playing.
- Utilización del recurso tecnológico en la formación.



Seleccionando Talento



Feedback efectivo y Entrevistas de devolución

Contenidos

Este taller permitirá a los participantes comprender la importancia del feedback, Adquiriendo técnicas que le permitirán aplicar un método para dar feedback efectivo e identificar los aspectos clave del proceso de devolución (antes, durante y después).

- Modelo asertivo - receptivo de comunicación.
- ¿Cómo construir credibilidad?
- Feedback y Coaching.
- Visión global de la entrevista de evaluación de desempeño.
- Reglas para un feedback efectivo:
 - Circulación en doble sentido.
 - Congestión en la línea.
 - Reflexione y Escuche.
- Barreras en el proceso de Feedback y cómo sortearlas.
- Identificación de problemas potenciales en las entrevistas de devolución.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Habilidades y técnicas para el manejo del Assessment

Este taller permitirá a los participantes conocer los beneficios de la utilización de la técnica de Assessment Center, evaluar y definir un perfil en términos de competencias.

Los participantes adquirirán las habilidades para diseñar un Assessment Center y seleccionar las actividades necesarias para evaluar el perfil requerido.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Utilidad y aplicaciones del Assessment Center.
- Diseño de las pruebas y ejercicios:
 - Individuales y Grupales.
 - Diseño de la matriz de observadores (pruebas/competencias).
- Desarrollo del Assessment Center:
 - Puntos básicos para crear un buen encuadre.
 - Conducción de cada una de las etapas.
- Análisis de los resultados obtenidos:
 - Estudio individualizado por competencias, estudio individualizado por pruebas, indicador total competencias/individuo, contraste, seguimiento y visión, estratégica, elaboración de informes.



Selección por competencias

Este taller permitirá a los participantes conocer y aplicar las técnicas necesarias para una entrevista por competencias eficaz.

Además podrán construir preguntas que permitan evaluar la presencia de las competencias requeridas en el entrevistado y diseñar la estructura de una entrevista de selección, de acuerdo a sus distintas etapas.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Conocer el contexto organizacional, el perfil y las competencias requeridas para el puesto.
- Competencias necesarias para aquel que selecciona personal.
- Identificación y selección de los candidatos a entrevistar.
- Entrevista inicial:
 - Preguntas básicas para identificar si el perfil se ajusta a las competencias requeridas.
 - Cómo desechar falsos positivos.
- Entrevista en profundidad:
 - Manejo de las preguntas flash back para indagar los perfiles en base a la actuación del candidato.
- La administración del tiempo.
- Presentación de la terna final de candidatos.





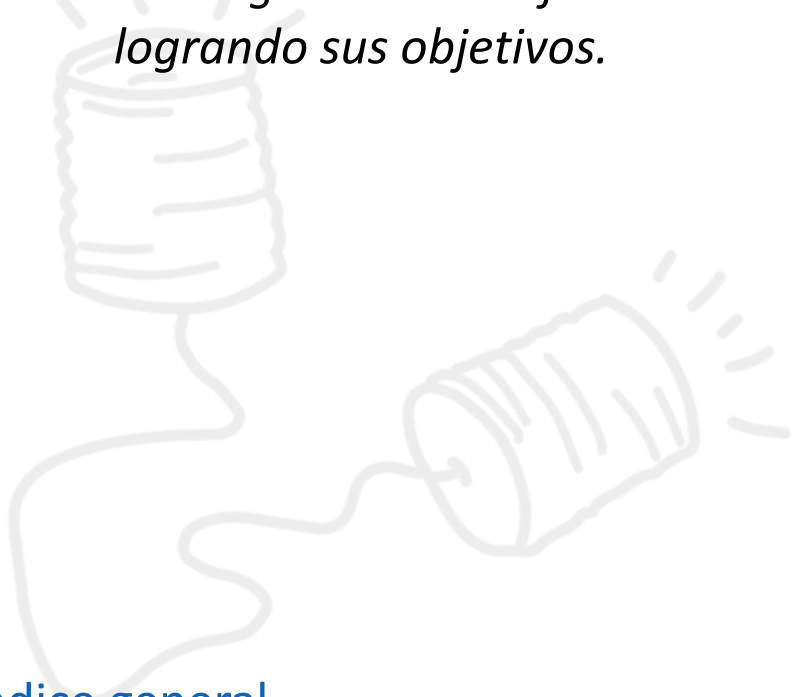
HABILIDADES COMUNICACIONALES

La capacidad para, a través del uso del lenguaje en todas sus formas, generar entendimiento entre las personas.



Conversaciones desafiantes

A través de este taller los participantes ejercitarán aquellas conversaciones que ponen sus emociones en juego, y adquirirán herramientas para manejar sus conversaciones llegando a beneficios mutuos y logrando sus objetivos.



Contenidos

- Actos de habla.
- Las tres conversaciones.
- La conversación del “qué paso”.
- La conversación de los sentimientos.
- La conversación de identidad. Afirme su identidad.
- Recobrar el equilibrio en una conversación difícil.
- Inicio de una conversación difícil.
- Cuatro contribuciones difíciles de reconocer.
- Role playing con casos aplicables al rol.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Presentaciones dinámicas

Una nueva versión al tradicional taller de presentaciones efectivas.

En este taller, los participantes trabajan en herramientas que permiten facilitar encuentros de co-construcción donde la audiencia es protagonista. El formato multisensorial permite adaptar formas y mensajes, que habilitan integraciones más orgánicas y sensibles a las necesidades del público.

Contenidos

- Posicionarme como un COMUNICADOR.
- Las tecnologías como potenciadoras de mi mensaje.
- Los recursos sensoriales exitosos para diversos públicos:
 - Herramientas de la facilitación gráfica.
 - Pecha-kucha, y el uso del espacio.
 - El olfato activador de recuerdos.
 - El factor sorpresa fijador de momentos.
 - Manos a la obra: la audiencia co-construye la presentación.

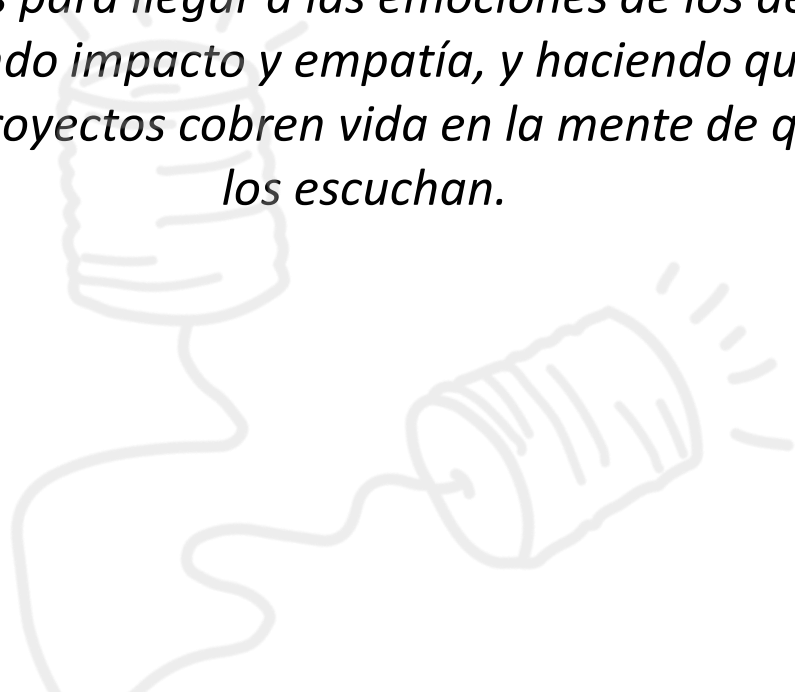
➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Storytelling para empresas

Este taller brinda nuevas herramientas para quienes desean que sus presentaciones cobren vida. Trabaja con los participantes sobre sus habilidades como oradores para llegar a las emociones de los demás, generando impacto y empatía, y haciendo que sus ideas o proyectos cobren vida en la mente de quienes los escuchan.



Contenidos

- Estructurando emociones para generar impacto.
- Armado de mi guion de relato:
 - Contenido de la historia en crudo.
 - Identificación del objetivo- núcleo de la historia - ¿por qué esta y no otra?
 - Transformando mi historia en una pieza de impacto de 3 minutos.
 - División por “escenas” y las mismas analizadas desde 3 aspectos.
 - Que material audiovisual usaré de soporte.
 - Que palabras voy a usar.
 - Que emoción quiero transmitir.
- Una historia un punch.
- Práctica permanente del desarrollo de historias.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Taller de expresión oral y escrita

Este taller busca trabajar con los participantes en el registro y desarrollo de sus capacidades para comunicarse de manera efectiva dependiendo el interlocutor.

En este encuentro buscamos centrarnos en los factores clave en el proceso de comunicación, apreciando el estilo de comunicación de la persona o grupo que recibe el mensaje, reconociendo la importancia de saber escuchar eficazmente a nuestro interlocutor durante una conversación, e identificando las técnicas y normas básicas para mejorar la comunicación escrita.

Contenidos

- Elementos de la comunicación.
- Escucha.
- El poder de la palabra, el tono y la voz.
- Comunicación asertiva.
- Objetivos de la comunicación escrita.
- Pautas fundamentales de redacción.
- Recursos para elaborar comunicaciones escritas.
- Técnicas y normas esenciales en comunicación escrita.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)





LIDERAZGO y Gestión del Talento

Capacidad para hacer que las cosas sucedan.

Para alcanzar objetivos cada día más ambiciosos es necesario poseer herramientas que permitan organizar y coordinar a otros en pos de una meta compartida.



Asumiendo el nuevo rol

Invitamos a los participantes a explorar las habilidades necesarias para repensarse y posicionarse efectivamente en el nuevo lugar que ahora deberán ocupar.

Este taller brinda herramientas para acompañar el onboarding del participante al rol de líder y el cambio de observador que deberá realizar.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Entender el aspecto dinámico dentro de un equipo de trabajo y cómo impacta en los resultados.
- Identificar el papel que juega cada individuo dentro de un equipo de trabajo y la importancia de la movilidad y complementariedad.
- Analizar las diversas maneras de afrontar los conflictos dentro de un equipo de trabajo.
- Reconocer la importancia de la comunicación y otras habilidades interpersonales en la integración de un equipo de trabajo.
- Desarrollar y aplicar las habilidades interpersonales de influencia.
- Analizar los factores que favorecen o dificultan el proceso de comunicación.
- Formular una estrategia para adaptar nuestro comportamiento a las necesidades de los demás.



Coaching orientado a resultados

Este taller le permitirá a los participantes definir cuándo es conveniente comenzar un proceso de coaching, sus diferencias con otras herramientas posibles, y las habilidades que deberán desplegar para asegurar el éxito del mismo.

Encuentro con mucho recurso metodológico y mejores prácticas.

Contenidos

- Introducción al Coaching. El rol del coach.
- Situaciones en las que el coaching es la opción óptima.
- Barreras que dificultan la realización del coaching.
- El proceso de coaching orientado a resultados.
- Preparación y fijación de objetivos.
- Elaboración del plan de acción.
- Seguimiento y valoración de resultados.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Del Feedback al Feedforward

Este taller propone herramientas para desarrollar y potenciar las habilidades de interacción y el uso de técnicas y métodos que enriquezcan la retroalimentación con los colaboradores. Introduce la mirada ágil y dinámica hacia la construcción y mejora continua a través del Feedforward, y acompaña a los participantes para sortear los obstáculos que pueden presentarse en este tipo de conversaciones.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

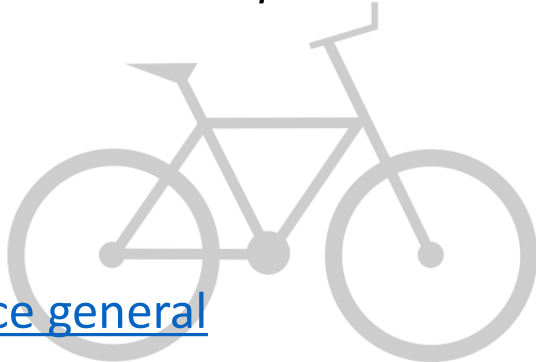
- Marco y referencias necesarios para el proceso de Feedforward.
- Diferencias entre Feedback y Feedforward.
- Comunicación e Información: ¿Qué y cuándo?
- Tipos de información que quiero / necesito transmitir.
- ¿Cómo obtener credibilidad?
- Coaching y Feedback: encuentros y conversaciones dinámicas.
- Reglas para un feedforward efectivo y Circulación en doble sentido. Prácticas.
- Barreras en el proceso y cómo sortearlas.
- Modelo asertivo - receptivo de comunicación.



Diseño y facilitación de reuniones

Este taller se propone acercar a los participantes técnicas adecuadas que les permitan planificar reuniones dinámicas, y facilitarlas de manera efectiva para alcanzar los resultados previstos.

Si bien el enfoque es muy valioso para líderes de equipos, es un taller recomendado para todo tipo de público ya que contribuye al desarrollo de la cultura de la organización, propiciando mejores prácticas para lograr encuentros más productivos y de mayor impacto.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Características y beneficios de una reunión exitosa.
- La administración del tiempo y el aprovechamiento de las reuniones.
- Factores que conspiran contra la efectividad de las reuniones.
- La reunión y los diferentes roles de quienes la componen.
- El Conductor. Aspectos claves de su preparación. El planeamiento, la conducción, la evaluación y el seguimiento de las reuniones.
- Estructura de una reunión. La Agenda y el Briefing.
- Los Participantes. Su responsabilidad y preparación.
- Actitudes que obstaculizan el logro de los objetivos.



El rol del mentor en el desarrollo del talento organizacional

Contenidos

A lo largo de este taller, los participantes identificarán las especificidades del proceso de mentoring para utilizarlo en el desarrollo de las personas y de la organización. Trabajarán en las competencias y características clave para ser un mentor eficaz, y en cómo aplicar herramientas y técnicas específicas para ser un mentor eficaz

- Desarrollo de una mentalidad de mentoring.
- Las competencias de un mentor eficaz.
- El mentor y el estilo de comunicación.
- Confianza, empatía y flexibilidad.
- Mejora del rendimiento: entrenar y asesorar.
- Mejora del rendimiento: enseñar, ejercer de modelo, crear campeones.
- Eficacia del mentoring.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Evaluando el desempeño

Los participantes desarrollaran actitudes encaminadas a la utilización de la evaluación del desempeño. Para esto, el taller les permitirá identificar los aspectos clave del proceso de evaluación (antes, durante y después), aplicar técnicas y herramientas de evaluación de desempeño, y practicar el modelo de entrevista de evaluación de su organización.

Contenidos

- Visión global de la entrevista de evaluación de desempeño.
- Características y proceso.
- Fases del proceso e evaluación.
- Análisis de perfiles.
- Identificación de problemas potenciales.
- Ejercicios de aplicación.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Fijación de objetivos

A partir de este taller, los participantes trabajarán en el desarrollo de habilidades para negociar objetivos con los colaboradores. Aprenderán la forma técnica de realizar seguimientos constructivos, y adquirirán habilidades que permitan emplear correctamente el refuerzo positivo en el ámbito de trabajo para aumentar la motivación y el rendimiento de los colaboradores.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Los tres elementos clave: objetivos, participación y evaluación.
- Áreas funcionales relacionadas con áreas de efectividad gerencial (Áreas de Efectividad/Áreas de Medida/Objetivos).
- Conversión de áreas y objetivos cualitativos a áreas y objetivos cuantitativos.
- Conversión de áreas de efectividad en áreas de medida. Ejercicio.
- ¿Cómo fijar objetivos? Características; ¿Cómo deben escribirse los objetivos?; Errores que se deben evitar.
- ¿Cómo planear?: ¿Qué es una actividad?, Indicadores deficientes, y problemas para la planeación. Planeación por objetivos. Ejercicio.
- Ventajas y Beneficios.
- Vinculación con los sistemas de Evaluación.



La delegación; dar autoridad para gestionar y decidir

Contenidos

Los participantes pondrán foco en el despliegue de habilidades que permitan un mejor y más rápido desarrollo de sus colaboradores.

Para esto, se destacará esta herramienta de gestión como modelo de relación profesional orientado al desarrollo de colaboradores y equipos.

Construiremos con los participantes estos modelos y criterios en procesos de delegación: individual y de equipo, ofreciendo pautas de actuación y programas de seguimiento del proceso

- La delegación como proceso de desarrollo de colaboradores y equipos.
- Barreras en procesos de delegación.
- Problemas potenciales y formas de abordarlos.
- Niveles de delegación.
- Elementos de control y seguimiento del proceso.
- Implicación y aceptabilidad del proceso de delegación.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Liderazgo de Equipos de Trabajo

Este taller busca que los participantes puedan · construir nexos en sus equipos basados en un propósito común, conocer las fases del desarrollo de equipos y el rol del líder en cada una; cómo liderar en cada fase y gestionar las disfunciones del equipo y generar acciones de refuerzo de confianza y cohesión.

Contenidos

- Las claves de un equipo de trabajo.
- El rol del líder en el desarrollo de su equipo.
- La diversidad en el equipo; ¿Cómo integrar diferentes generaciones?
- Círculos de influencia.
- Liderazgo situacional y trabajo en equipo.
- Modelo de Bruce Tuckman – Rol del líder.
- Nuevos paradigmas de trabajo.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Liderazgo Estratégico

Este taller invita a reflexionar cómo la volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad en un contexto corporativo impactan en la forma en que los líderes guían y gestionan a otros, siendo a su vez facilitadores de los procesos de cambio en sus equipo.

Podrán trabajar en la elaboración de un plan de carrera para diferentes perfiles, su propio plan o el plan de su equipo a cargo.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Modelo tradicional de conducción Vs Modelo de Liderazgo Transformacional.
- Características del mismo y mi GAP en la gestión diaria.
- Mi rol como líder como facilitador de los procesos de cambio para mi equipo.
- Cómo lidero en un entorno VUCA. La nueva “normalidad” en el contexto corporativo, que aspectos necesito reforzar y debilitar de mi perfil. ¿Cómo la volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad impactan en mi toma de decisiones?
- ¿Cómo identifico personas valiosas? Todas sirven para todo? ¿Cómo defino planes de carrera para diferentes perfiles? ¿Cómo identifico las posiciones clave?



Managing upwards

Este taller busca que los participantes puedan identificar y desarrollar la capacidad para influir de manera positiva en aquellas personas con las cuales interactúan más allá de la posición que ocupen y lograr su cooperación para que sucedan aquellas cosas que nos proponemos sucedan.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)

Contenidos

- Como potenciar las capacidades de liderazgo en situaciones de funcionalidad.
- El liderazgo como una relación de Influencia.
- Cómo influir en relaciones donde no hay jerarquías.
- Ser expertos en los 3 factores de influencia: Las formas, el contenido y el proceso.
- Actuar e influir sin hacer uso de la autoridad jerárquica.
- El comunicador: Favorecer la colaboración y cooperación del equipo de referencia.



Liderar en entornos virtuales

La transformación digital es un proceso que viene desarrollándose hace varios años en todos los procesos operativos y en prácticamente todas las industrias. La pandemia, que actualmente estamos transitando, generó una aceleración fenomenal de este camino y nos obligó a todos a reconvertirnos de manera urgente.

La gestión de los líderes en este contexto actual se vio trastocada por las dificultades que la gestión a distancia supone en lo vincular, en romper con los modelos que se acostumbraba a interactuar y en la forma de dar soporte al equipo.

El foco de este taller será la adquisición de herramientas para dar contención a los integrantes de su equipo y técnicas para manejar una reunión y la gestión general del equipo en este nuevo contexto.

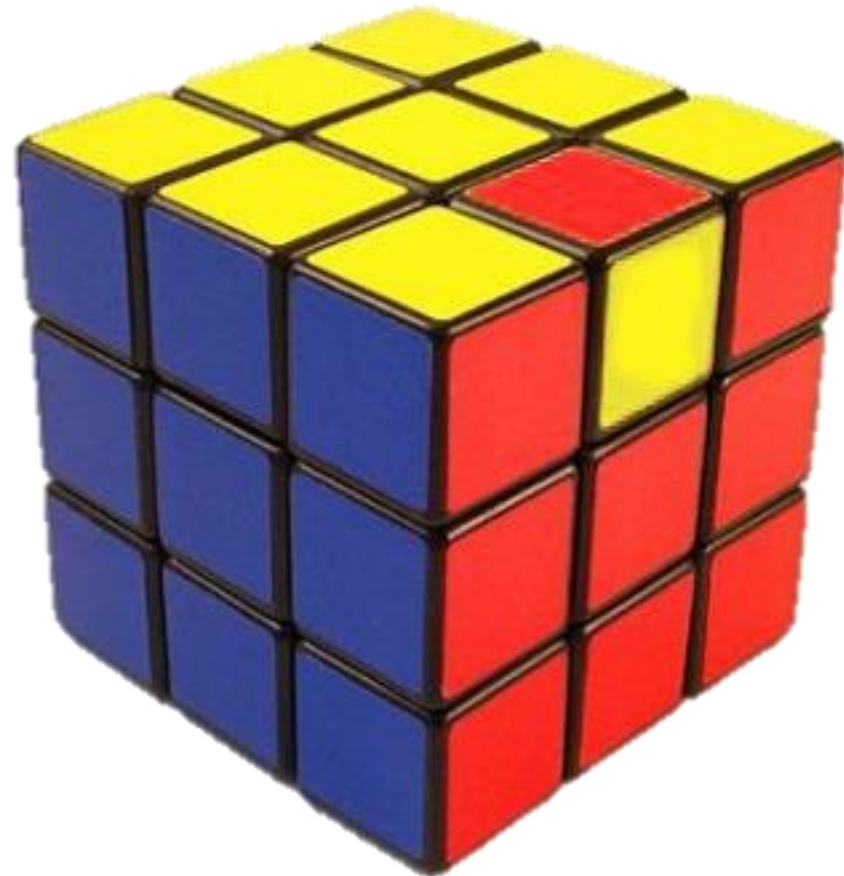
- [Volver al índice general](#)
- [Volver al índice del eje](#)

Contenidos



- Liderando en entornos VUCA (Vólatil, Incierto, Complejo y Ambiguo). La gestión de equipos a distancia, de la organización al trabajo en equipo.
- Desarrollo de habilidades de Feedback para mejorar el desempeño, apalancándonos en nuestra herramienta interna (Conexión Feedback, Dar insignias)
- Comunicación interpersonal: la escucha activa y la comunicación como herramienta de acción. Barreras comunicacionales utilización de los diferentes canales (Whatsapp, Teams).
- Cómo realizar reuniones virtuales efectivas. Convocatoria. Participación. Moderación. Duración. Gestión del tiempo propio y del equipo. (Webex Event/ Meeting, Teams,)
- Los desafíos de los líderes de los equipos virtuales. El trabajo cooperativo y colaborativo virtual. Herramientas virtuales para trabajar en equipo





NEGOCIACIÓN y gestión del conflicto

La capacidad para examinar diferentes escenarios de forma clara y racional, y cuestionarse lo dado, será clave en el análisis de la realidad cada vez más compleja.



Cómo gestionar positivamente los conflictos, problemas y crisis

Contenidos

Este taller permite a los participantes identificar las herramientas apropiadas para el abordaje de múltiples retos que enfrentan las personas en el contexto organizacional.

Durante la jornada, se desarrollarán habilidades como el pensamiento analítico, la búsqueda de información, la flexibilidad e influencia.

Este encuentro es ideal como un abordaje previo al trabajo sobre habilidades de negociación.

- El concepto de crisis y sus diversos tipos.
- Análisis de los riesgos e implementación del plan de crisis. Fases de la gestión.
- Impacto mediático; manejo de las comunicaciones.
- Definición y sentido del conflicto.
- El conflicto como choque de interpretaciones de la realidad.
- Métodos de resolución de conflictos.
- Consenso y cooperación como herramientas de solución de conflictos intragrupales.
- Problemas y otras situaciones a las que se enfrentan las organizaciones.

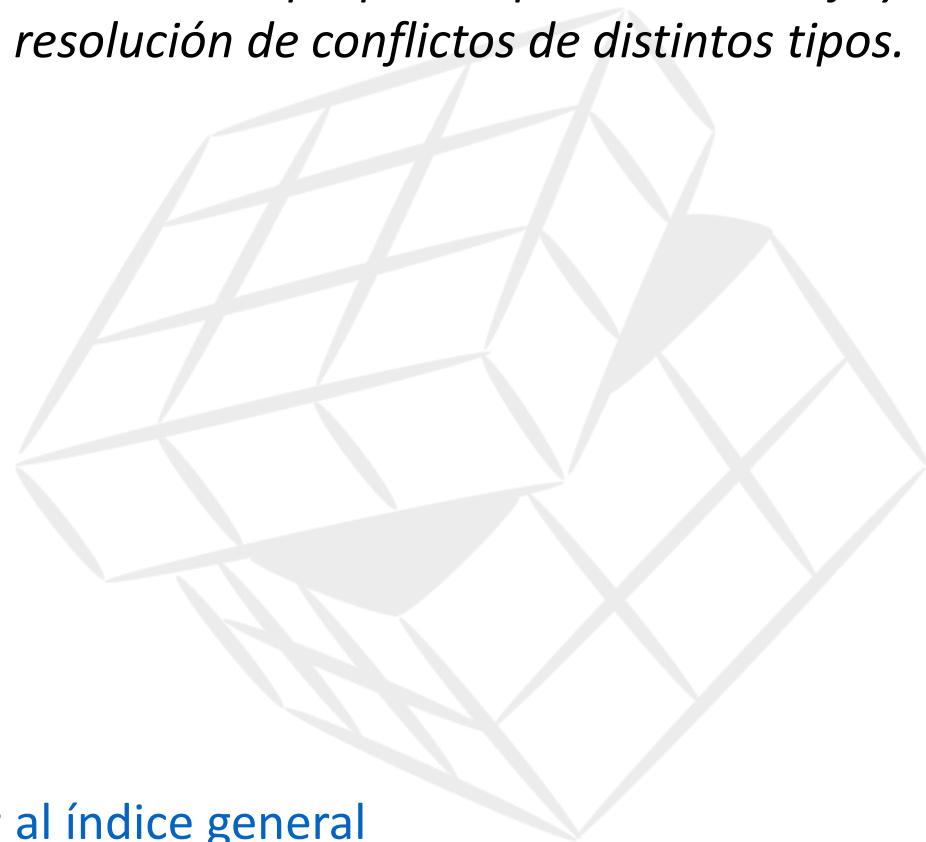
➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Resolución de conflictos

Este taller permite a los participantes identificar las herramientas apropiadas para el abordaje y la resolución de conflictos de distintos tipos.



Contenidos



- Tipos de conflictos.
- Diferentes estrategias en el tratamiento de conflictos.
- El conflicto como una diferencia en la interpretación de la realidad.
- La solución de conflictos interpersonales.
- La construcción de consenso como herramienta de solución de conflictos intragrupal.
- Competencia frente a colaboración: conflictos intergrupales.
- Consecuencias (positivas y negativas) de la no resolución de conflictos.
- La negociación como vía regia en la resolución de conflictos.
- Habilidades de un buen negociador.
- La negociación y el poder.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Negociación para la generación de acuerdos

"Pon en práctica y desafía tus habilidades como negociador".

Participando de este taller, los participantes se apropiaran de las habilidades necesarias y de aquello que deben tener en consideración antes de sentarse a negociar. Este taller es altamente participativo y práctico, donde a través de diferentes casos se desafiará a los participantes constantemente a mejorar tus negociaciones.

Contenidos

- La negociación en tanto vínculo interpersonal.
- La comunicación como elemento clave.
- La contraparte como alguien que también busca resolver sus conflictos.
- Diferentes estrategias de negociación (Cooperar / Competir).
- Intereses vs. Posiciones.
- Habilidades clave para toda negociación.
- El poder en la negociación.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Negociación para la generación de acuerdos 2.0

Contenidos

"Si participaste del taller inicial, y quieres profundizar tus habilidades como negociador, no puedes perderte este taller".

Con este segundo módulo, los participantes podrán comenzar a ejercitar tus habilidades en aquellas negociaciones que son más conflictivas, y terminarán de comprender cómo juega el conflicto en la negociación. Trabajarán en cómo persuadir a la otra parte y en cómo hacer una mejor negociación centrada en el acuerdo. Por último, comprenderán qué consideraciones deben tener para una negociación multiparte.

- Dinámica del conflicto y la negociación como vía regia de abordaje.
- Entender el paradigma de la otra parte para hallar zonas de posibles acuerdos.
- Negociaciones centradas en la diferencia o centradas en el acuerdo; dos maneras de posicionarse frente al conflicto.
- Qué hacer cuando ganar – ganar no es una opción.
- Persuasión y manipulación, esa delgada línea.
- Mapeo del acuerdo.
- El manejo del tiempo como factor de poder.
- Del suave al duro, el espectro posible de negociadores con quienes interactuar y las estrategias de abordaje de cada uno.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Toma de decisiones en contextos de cambio

Los participantes adquirirán herramientas para el análisis y la gestión del proceso de toma de decisiones, en el marco de escenarios complejos, que les permitirán disminuir la incertidumbre y flexibilizar sus soluciones.

Contenidos

- Qué es una decisión. Elementos claves de una decisión. Tipos de decisiones.
- Toma de decisiones en condiciones de certeza, incertidumbre y riesgo.
- Neurobiología de la toma de decisiones. Emoción y razón en puja.
- Los 6 pasos en el proceso de decisiones.
- Desarrollo de alternativas de solución y decisiones colectivas.
- Evaluación y reducción de la incertidumbre. Definición de personas claves de participación en la decisión.
- Toma de decisión y su puesta en práctica. Comunicación y éxito de la gestión.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)





Redes COLABORATIVAS y DIVERSIDAD

La colaboración es la capacidad para trabajar en conjunto con otros, especialmente cuando precisamos integrar diferentes perspectivas, para el logro de un objetivo.

Contemplant la diversidad intrínseca en las organizaciones y estimularlas, potencia las redes colaborativas y favorece apertura, innovación y despliegue del talento.



Comunicación en Red, mensajes y nuevas tecnologías

Los desafíos del cambio impactan la forma en que nos relacionamos, trabajamos y comunicamos con otros. Con este taller los participantes aprenderán a partir de la Programación Neurolingüística formas para optimizar trabajos con otros a distancia y fortalecerán sus vínculos virtuales.

Contenidos

- Características de la comunicación asertiva y sus desafíos en un mundo hiperconectado.
- Aportes de PNL para la comunicación eficaz. Los Metaprogramas. Cómo codifica el lenguaje el cerebro. Paralelismo con las computadoras.
- Adaptar el estilo de comunicación y canal según el mensaje (cuándo 140 caracteres no son suficientes).
- Nuevas relaciones interpersonales: los equipos virtuales. Desarrollo de competencias para fortalecer la comunicación al interior de los equipos.
- Aportes y desafíos de los nuevos canales de comunicación en el día a día de la organización.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Convivencia en la diversidad

Este Programa aborda herramientas y prácticas para potenciar y motivar a las organizaciones a generar equipos diversos que potencien su competitividad y mejoren el trabajo en equipo.

Contenidos

- Diversidad e Inclusión como driver de la competitividad: Diversidad es el mix, Inclusión es hacer que el mix funcione!
- Convivencia en la diversidad. Beneficios personales y organizacionales.
- ¿Qué es el sesgo inconsciente? Impacto en los comportamientos. Juegos mentales y test de autoconocimiento.
- Ejes de la Diversidad: Género – Generaciones – Orientación sexual – Personas con Discapacidad – Cultura, país y etnia – Pluralidad religiosa – Personas en vulnerabilidad socio económica – entre otras.
- Espacio de trabajo grupal: Qué podemos hacer? Estrategias y buenas prácticas para la igualdad / equidad en el ámbito laboral.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Diversidad de Género

En este taller te invitamos a desafiar los paradigmas sociales de nuestra cultura favoreciendo un clima de trabajo integrador, a través del reconocimiento de aquellos modelos adquiridos. Trabajaremos estrategias para incorporar igualdad en las relaciones humanas, dentro y fuera de las compañías.

Contenidos

- Diversidad como driver de la competitividad. Beneficios personales y organizacionales.
- Actividad grupal y material audiovisual: #etiquetas.
- Estereotipos sociales de género e impacto en los comportamientos.
- Autoconocimiento. Evaluación de sesgos inconscientes (BIAS). Test de Asociación Implícita on line (IAT).
- Espacio de “Conversaciones con otros”: Efectos de los bias en el lugar de trabajo.
- Cómo abordar el sesgo inconsciente? Estrategias para que no afecten la toma de decisiones.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Desafío Z: liderando espacios multi generacionales

Contenidos

Este taller permite a todos los participantes reconocer las particularidades de cada Generación, comprendiendo el entorno en donde se han desarrollado.

Al finalizar el taller, los participantes podrán apuntalar el valor que cada integrante suma a su equipo, al favorecer el despliegue de los diversos.

- Nuevo contexto, nuevos desafíos. GZ, están llegando!
- Tradicionales? La vida a través de la pantalla.
- Placer en el deber.
- ¿Qué los motiva?
- Convivencia generacional.
- No podemos ser los jefes que tuvimos.
- Múltiples miradas, grandes posibilidades. El valor en la diversidad.
- Plan de acción.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Auto liderazgo con perspectiva de género

Este taller permite a todos los /las participantes reconocer los sesgos inconscientes que condicionan la toma de decisiones y generan barreras para el desarrollo profesional femenino.

Al finalizar el taller, los /las participantes podrán generar estrategias propias de crecimiento y auto liderazgo desde la perspectiva de género.

Contenidos



- La Diversidad e Inclusión como driver de la Competitividad / Sostenibilidad
- Cuáles son los obstáculos que enfrentan las mujeres en el ámbito laboral (techo de cristal, brecha salarial, micro machismos, etc)
- Cómo influyen los sesgos inconscientes (bias) en la toma de decisiones (test on line de autodiagnóstico)
- Estrategias para liderar los sesgos inconscientes.
- Derribando mitos: Las mujeres no pueden
- Auto liderazgo: Conocerse a si misma y Auto confianza - Empoderamiento
- Ser protagonista. Estrategias para impactar en el auto desarrollo
- Plan de acción

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Liderá tus bias

Este taller permite a todos los /las participantes reconocer los sesgos inconscientes que condicionan la toma de decisiones y nuestra gestión y nos brinda herramientas prácticas para operar en las mismas.

Contenidos



- Diversidad como driver de la competitividad. Por qué es necesario gestionarla? Beneficios personales y organizacionales.
- Liderazgo inclusivo: “No podemos ser los jefes que tuvimos”.
- ¿Qué es el sesgo inconsciente? Estereotipos sociales e impacto en los comportamientos. Acertijos y juegos mentales.
- Autoconocimiento. Evaluación de sesgos inconscientes Test de Asociación Implícita (IAT).
- Espacio de “Conversaciones con otros”: Efectos de los bias en el lugar de trabajo.
- Cómo abordar el sesgo inconsciente? Estrategias para que no afecten la toma de decisiones.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Microagresiones

Este taller nos invita a reconocer nuestros paradigmas y juicios limitantes nos permite trabajar para a concientizar y poder identificar el grado de impacto sobre los vínculos de las microagresiones que se dan en los diálogos cotidianos.

El contar con herramientas para hacerlo, implicará, flexibilizar y ampliar nuestra percepción mejorando la calidad de vínculos que establecemos.

s.

Contenidos



- Las Microagresiones: intencionalidad e impacto negativo
- Cómo percibirse discriminado influye en la motivación y productividad de los colaboradores.
- Actores de aceptación y reproducción de las microagresiones.
- Posicionamiento social de la mujer: cómo la mujer coexiste y convive con las microagresiones y cómo esto afecta en su posicionamiento frente al hombre.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Trabajo colaborativo

Versión 2.0 del tradicional taller de trabajo en equipo. Hoy, cada vez más las personas trabajan sin equipos permanentes, interactuando con otras áreas o forman equipos con otros solo a distancia.

Este taller permite a los participantes apropiarse del concepto colaboración, pudiendo así enriquecer sus intercambios e incorporando tecnologías que habiliten al éxitos de sus proyectos.

Contenidos

- Diferencias entre cooperación, colaboración y trabajo en equipo.
- El trabajo colaborativo como filosofía laboral: elementos básicos.
- Filosofía Wiki y dinámicas relacionales.
- Tipos de trabajo en una organización y su implementación a través del trabajo colaborativo:
- Roles en el trabajo colaborativo. Trabajo en equipo en contextos turbulentos.
- Inteligencia colectiva. Web 2.0.
- Colaboración. Crowdsourcing. Ejemplos mundiales.
- Equipos virtuales. Estrategias para su funcionamiento.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Trabajo en equipo

En este curso nos proponemos analizar la efectividad individual en relación a la efectividad grupal, vivenciar los elementos que hacen a un equipo exitoso y poner en práctica las competencias requeridas.

Contenidos

- Grupo de trabajo Vs. Equipo de Trabajo.
- Cómo lograr el desempeño de un equipo?
- Fases de un equipo: Formación – Agitación – Normalización – Rendimiento.
- Roles de un equipo – Belbin.
- Elementos de la efectividad de un grupo.
 - Cooperación e interacción.
 - Conflicto y Asertividad.
 - Comunicación Asertiva.
- Elementos de un equipo exitoso.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Oportunidades en la transformación cultural



En este taller encontrarás un equilibrio de contenido y dinámicas individuales en el que cada participante podrá revisarse, tener una nueva mirada de sus habilidades y capacidades, y declarar qué tiene para aportar al objetivo de la empresa, al trabajo en equipo y también, que tiene por potenciar o desarrollar.

A lo largo del taller se invitará a los participantes a desarrollar una mirada más consciente de “la realidad”, sus creencias y las declaraciones de quiebre, necesarias de forma individual o en equipo para lograr lo extraordinario.

Este taller es una herramienta para el alineamiento cultural en la formación o transformación de equipos de trabajo, ascensos y también para facilitar la transición de egresos.

Contenidos

- El perfil individual: visualización yo juguete.
- Mi perfil y el objetivo empresarial.
- La realidad: Hecho e interpretación
- El control y el compromiso: Ego, exigencia, angustia, ansiedad.
- Toma de decisiones: escalera de inferencias.
- Declaraciones y creencias.
- Presencia plena.
- Diseño de proyecto. Pasar a la acción.

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Digitalización y Transformación Digital

Liderar la transformación de la información a formatos no físicos implica un cambio cultural en las organizaciones y en nuestro contexto en general.

En este taller, realizaremos un recorrido para comprender las consideraciones claves que hacen a esta transformación posible.



Contenidos

- Digitalización y Transformación digital ¿Para qué?
- ¿Cambió el juego o cambiaron las reglas?
- Beneficios digitales
- La llegada de la digitalización.
- Las Seis D para entender qué es.
- Impacto y rumbo de la digitalización

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



MindSet Primero, Ágiles Después

Agilidad suena y se lee.

Entender sus raíces y sus beneficios resultan clave.

El propósito de este training es que las personas asimilen el para qué de la agilidad, diferencien ser y hacer ágil y dispongan de una introducción a metodologías de trabajo.

Contenidos

- Agilidad. Pensar, ser, actuar.
- Distinciones de conexión.
- Introducción a metodologías: Lean, Design Thinking, Design Sprint, Scrum, KanBan.
- Te llevás:
 - Reflexiones sobre la forma de trabajo.
 - Herramientas de trabajo ágil.
 - Apps que acompañan.



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Entendiendo el por qué de los datos

En este taller se trabajará sobre herramientas y estrategias que ayuden a comprender y examinar el volumen de información, identificando aquellos datos claves para tomar decisiones de manera dinámica.

Contenidos

- Comprender la utilidad de los datos
- Cómo identificar aquellos datos clave
- La escalera hacia la toma de decisiones: Datos, Información, Conocimiento.
- ¿Qué es Business Analytics?
- Business Analytics en la acción



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Introducción a metodologías ágiles

Este taller invita a conocer y poner en práctica herramientas que les ayuden a ser más ágiles sus proyectos. Trabajaremos con metodologías que le darán sustento y dinamismo, asegurando el éxito y la solidez en su gestión.

Contenidos

- Agilidad y Gestión de Proyectos Módulo
- Introducción a las Metodologías Ágiles
- La unión de las diferencias
- ¿Qué es Ágil, Agilidad, Agilismo?
- Metodologías para hacer ágil
- Scrum en la práctica



➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Design Thinking

En este taller trabajamos la incorporación del pensamiento de diseño al desarrollo de proyectos ágiles. A partir de un proceso creativo y práctico, en sólo 5 pasos, esta técnica asegura la incorporación de diferentes factores para planificar un proyecto.

Contenidos



- El “Pensamiento de Diseño” como una herramienta para mejorar la Innovación Corporativa.
- Overview del Proceso de Design Thinking.
- Premisas del proceso creativo en DT.
 - Etapa 1 de DT. Empatizar. En qué consiste y cuáles son sus principales herramientas.
 - Etapa 2 de DT. Definir. En qué consiste y cuáles son sus principales herramientas.
 - Etapa 3 de DT. Idear. En qué consiste y cuáles son sus principales herramientas.
 - Etapa 4 de DT. Prototipar. En qué consiste y cuáles son sus principales herramientas.
 - Etapa 5 de DT. Evaluar. En qué consiste.
- Conclusiones: ¿Cómo dar cohesión al proceso completo de DT?

➤ [Volver al índice general](#)

➤ [Volver al índice del eje](#)



Zinc Eventos

Somos una consultora especializada en la organización de eventos corporativos haciendo foco en lo más importante de una compañía: SU CAPITAL HUMANO

Con llegada a Nivel Nacional y LATAM, nos proponemos como socios estratégicos de los departamentos de Marketing y Recursos Humanos para llevar adelante nuestras acciones de: Eventos Corporativos, Eventos Virtuales, Team Building Y Acciones Wellness.

Partner de Enthos en los Programas de Capacitación y Desarrollo.

enthos

En **enthos** trabajamos para el desarrollo de las personas con el fin de que sean capaces de comprometerse con la creación de su propio futuro y hacerse responsables de aquello que se deriva de sus actos ya que entendemos que este tipo de personas hacen que las Empresas sean más eficientes y eficaces.

Gracias por confiar en nosotros



Diego Nys
info@zinceventos.com.ar
M. +54 911 5377-3403

Marcelo Beer
marcelo@enthos.com.ar
M. +54 911 6520-2589