



Programa de fortalecimiento empresarial

PROCESOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

1. MENTORING

Acompañamiento personalizado para el fortalecimiento de las habilidades del individuo hacia un liderazgo humanista.

2. CHARLAS PRÁCTICAS

Tiempo: 3 horas cada una

Objetivo general:

Esta serie de charlas tienen como objetivo generar un proceso de cambio personal y grupal en la actitud y en el hacer del participante que produzca bienestar individual, organizacional y productivo. Están diseñadas de forma tal que facilitan herramientas para estructurar el proceso de desarrollo personal a través de las siguientes etapas: Quién soy, cómo me integro, hacia dónde vamos, cómo lo hacemos.

Temas:

- I. El individuo como unidad de crecimiento de la organización
¿Quién soy? el individuo, su rol y pertenencia
- II. Creando sinergia entre los individuos
Rol del individuo en el grupo e integración
- III. Fortaleciendo una visión compartida
Sintonizar la visión individual con la visión compartida
- IV. Visualizar, apropiar, estructurar y consolidar
Manifestando los objetivos

3. TALLERES (Teórico-prácticos)

Tiempo: 12 horas

I. **Soy coherente, soy líder:** Hacia un liderazgo integral

El objetivo de este taller es de fortalecer las competencias y habilidades de los líderes con el fin de optimizar su función de liderazgo. La coherencia es un elemento fundamental en el comportamiento del líder que le permite ser un estímulo e inspiración para su equipo; generando compromiso y confianza en



ellos con su correspondiente impacto y beneficio en los resultados organizacionales

Alcance: A través de los programas de formación de liderazgo, se busca que los participantes reconozcan sus valores y capacidad de cambio que los lleve a ser una herramienta clave en el desarrollo de la organización.

Competencias que se desarrollan: Control personal, motivación, compromiso, comunicación, el líder en la definición del perfil del equipo, toma de decisiones.

II. **Vínculo:** El camino hacia una sinergia efectiva

Objetivo: Fortalecer los grupos de trabajo de tal forma de lograr una sinergia que les permita conformarse como un equipo eficiente y un medio efectivo para lograr resultados.

Alcance: A través de un proceso de talleres y sesiones de trabajo se brindan herramientas que les permitan a los participantes desarrollar vínculos, compromiso personal y de equipo con el fin de construir una visión o propósito común

El programa pretende desarrollar el potencial de cada uno de los participantes, llevándolos a plantearse nuevas metas y estrategias personales y como equipo.

Competencias que se desarrollan: Bases para la construcción de un equipo, sostenibilidad del equipo, comunicación, vínculos, resolución de conflictos, llevando las ideas a la práctica, creatividad - innovación, visión compartida.

III. **Tiempo de Ser:** Agendas efectivas y reuniones productivas

Objetivo: Brindar a los participantes practicas y metodologías que le faciliten su organización en el trabajo y la vida diaria de tal forma de lograr crear y mantener una agenda eficiente y efectiva sin necesidad de un mayor esfuerzo.

Desarrollar herramientas para la ejecución de reuniones de trabajo productivas como medio de reducir tiempo y esfuerzo del equipo y el logro de los resultados esperados.



IV. Simple, perceptivo, asertivo: Fortalecimiento de la gestión comercial y de servicio al cliente

Competencias que se desarrollan: Voluntad de servicio, conocimiento del cliente, impacto que generamos en el cliente, servicio al cliente interno y externo, comunicación, confianza, como generar valor agregado y distractores que nos alejan del relacionamiento. Coaching de ventas

V. Protocolos de servicio y atención al cliente

Cordial saludo,

Inés Dussán Vivar