



www.coachpepevillacis.com
josevillacis@actioncoach.com

MAPA DE TEMARIOS (REFERENCIALES) PARA ENTRENAMIENTOS EMPRESARIALES (TALLERES IN-COMPANY)

Coach Pepe Villacís www.coachpepevillacis.com

La Duración, Enfoque y Temario Exacto (en base a estos y otros tópicos requeridos por los clientes), se definen caso por caso.

ESTRATEGIA CORPORATIVA Y DIRECCIÓN GENERAL

6 Pasos hacia Resultados Masivos en mi Negocio, desde tomar el control hasta lograr las metas de utilidad y consolidación organizacional

OBJETIVO Revisar y Validar (o Formular) la Estrategia de la empresa, tanto en lo administrativo como en lo comercial, para asegurar rentabilidad y control

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Los 6 Pasos: ¿Dominas tu Negocio? ¿Has creado un Nicho en el Mercado? ¿Tus recursos y procedimientos están correctamente Apalancados? ¿Tu Equipo es el adecuado y hace lo que tiene que hacer? ¿Existe Sinergia entre las Áreas y entre los Procesos? ¿Tu negocio tiene el potencial de entregarte los Resultados que mereces? 3. Conclusiones Estratégicas 4. Plan de Acción SMART

BusinessRICH: Academia de Negocios, 2 días para tu éxito empresarial

OBJETIVO Un ejercicio profundo de auto análisis organizacional y de definición de caminos claros para logro de objetivos económicos y estructurales

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Fundamentos del Alto Desempeño Empresarial y auto-evaluación de la Empresa 3. Construcción, paso a paso, de ventajas competitivas 4. Profesionalización de la Gestión Comercial, métodos para hacerla rentable y ordenada 5. Trabajando en Equipo, para asegurar el cumplimiento de los planes 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

Planning & Execution: ejercicio multi-área de Planeación y Definición Estratégica

OBJETIVO Conexión estratégica de áreas en conflicto o de áreas que deben trabajar en conjunto, para asegurar la sinergia y los resultados

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Fundamentos del Alto Desempeño Empresarial y las Claves de la Colaboración Interna Efectiva 3. Identificación de barreras a la comunicación y el trabajo en equipo, y plan para desactivarlas 4. Evaluación de los Procesos Conjuntos y plan de optimización 5. Plan de Generación de más ventas y utilidades en base al nuevo nivel de Trabajo en Equipo 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

Empresas Familiares: operando con rentabilidad y manejando con éxito la Sucesión

OBJETIVO Examen interno para encontrar riesgos y oportunidades, y definir acciones concretas para sobrevivir y ser exitoso en la empresa y en la familia

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. ¿Cómo se construye un negocio rentable y profesionalmente manejado? 3. La realidad de las empresas familiares: fortalezas importantes y debilidades inevitables 4. Las Claves de la Supervivencia 5. Los Caminos hacia la Institucionalización de la Empresa y la Armonía de la Familia 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

HABILIDADES COMERCIALES Y DE SERVICIO

ABC del Alto Desempeño Comercial de un Negocio Rentable: marketing y ventas para Directivos Empresariales

OBJETIVO Conocimiento y refuerzo de conceptos y hábitos necesarios para liderar con efectividad un equipo comercial, en línea con la estrategia de la organización

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Principios de Marketing y Ventas Modernas, las bases de la efectividad comercial 3. Construcción, paso a paso, de ventajas competitivas 4. 5 caminos al alcance de la empresa, para Multiplicar las Ventas y Utilidades 5. Profesionalización de la Gestión Comercial, métodos para hacerla rentable y ordenada 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

SALES MACHINE - Ventas Simples y Efectivas, gestión profesional de prospección, venta, cierre y manejo de objeciones

OBJETIVO Revisión de los conceptos y prácticas comerciales que nos permitirán multiplicar las ganancias del negocio y profesionalizar nuestra acción vendedora

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Principios de Marketing y Ventas Modernas, para el logro en la fuerza de Ventas 3. Construcción, paso a paso, de ventajas competitivas 4. 5 caminos al alcance de la empresa, para Multiplicar las Ventas y Utilidades 5. Venta Profesional, técnica de prospección, persuasión, cierre y manejo de objeciones 6. Profesionalización del Equipo de Ventas, métodos para manejarlo y controlarlo 7. Conclusiones Estratégicas 8. Plan de Acción SMART

Servicio al Cliente del Siglo XXI: estrategias y acciones concretas para crear una Ventaja Competitiva Sostenible

OBJETIVO Las empresas exitosas deben ser capaces de generar satisfacción real y medible en sus clientes, lo que genera lealtad y referencias permanentes

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. ¿Clientes o Compradores? Creando una Relación de Verdad 3. Las dos fases de la relación rentable con los Clientes: Costo de Adquirir vs. Valor en el Tiempo 4. La Escalera de la Lealtad 4. Cómo convertir a su Servicio en una Ventaja Competitiva 5. Profesionalización de la Gestión de Servicio 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

Planeación Estratégica de Ventas: ¿Nuevo Año? ¿Nuevos Productos? ¿Nuevos Mercados? ¿Cómo alcanzar nuestro máximo desempeño?

OBJETIVO El plan comercial es un paso esencial para toda empresa o negocio, el participante adquirirá técnicas eficaces para su elaboración, y acciones específicas para el equipo de ventas.

CONTENIDO 1. SER x HACER = TENER, la Actitud y el Trabajo en Equipo como ingredientes del Éxito en el Desempeño Empresarial 2. Seis Pasos hacia el Crecimiento y Consolidación de un Negocio 3. Estrategia Comercial: identificando y construyendo tu Nicho en el Mercado en base a Ventajas Competitivas Relevantes 4. Cinco Caminos hacia la Multiplicación de Ingresos y Utilidades 5. Plan Comercial SMART ¿Hacia dónde vamos? ¿Qué queremos lograr? ¿Cómo lo vamos a lograr? ¿Cómo lo vamos a medir? 6. El Servicio: componente crítico de la Gestión Comercial Moderna 7. Conclusiones Estratégicas 8. Plan de Acción SMART final

HABILIDADES DE EQUIPO Y COMUNICACIÓN

Construyendo un Equipo Ganador, la diferencia estratégica de los negocios altamente rentables

OBJETIVO Si logramos tener un equipo de trabajo compacto y con mentalidad ganadora, no habrá competidor que nos pueda derrotar. Es un reto tanto de las personas como de la organización.

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. La Cuenta Bancaria de las Relaciones entre las Personas 3. ¿Qué hace que un equipo sea ganador? Factores Clave. 4. ¿Cuál es el papel de los directivos en el éxito de un Equipo Humano? 5. Reseña de Liderazgo Efectivo 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

Comunicación e Inteligencia Emocional: herramientas clave de una organización productiva

OBJETIVO La Productividad y el Clima Laboral Favorable, es la gestión adecuada de la comunicación, y el conocimiento y práctica de hábitos positivos de interacción.

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. La Comunicación Efectiva: conceptos, hábitos y estrategias 3. Recursos y Tácticas para Mejorar la Comunicación 4. Cómo crear un equipo ganador y un ambiente de trabajo productivo por medio de la comunicación 5. Manejo de Desacuerdos y Conflictos 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

Negociación Colaborativa de Alto Impacto: Obteniendo el "Sí"

OBJETIVO La habilidad de negociación facilita innumerables situaciones de los negocios y de la vida, permitiendo acuerdos correctos y que las relaciones entre las personas no se vean afectadas

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. La Comunicación Efectiva: principios y acciones concretas para mejorar 3. Técnicas y Tácticas de Negociación: Conceptos y principios de la negociación profesional, formas básicas de negociar, estilos y planeamiento de la negociación, 4. Etapas de la Negociación estratégica 5. Manejo de Desacuerdos y Conflictos 6. Conclusiones Estratégicas 7. Plan de Acción SMART

HABILIDADES GERENCIALES ESPECÍFICAS

Liderazgo: Carácter, Creencias y Herramientas del Director y Gerente Efectivo

OBJETIVO Principios y factores que permiten el ejercicio del Liderazgo Organizacional, con éxito y con efectividad y satisfacción tanto del Gerente como del Equipo

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Cómo crear un equipo ganador y un ambiente de trabajo productivo 3. Liderazgo: dando lo mejor de uno mismo para el bien de los demás, 4. ¿Qué es Liderazgo? Jefes vs. Líderes, 5. Estilos de Liderazgo y Efectividad, Impacto en el Clima Organizacional (Clima), 6. Inteligencia Emocional, herramienta indispensable para el liderazgo efectivo, 7. Los 10 Atributos De La Inteligencia Emocional aplicada al Liderazgos 8. Conclusiones Estratégicas 9. Plan de Acción SMART

Coaching como Herramienta Gerencial, conceptos y prácticas para ayudar a las personas y empresas a alcanzar su máximo potencial

OBJETIVO Conocimientos y herramientas prácticas y de aplicación inmediata, basadas en coaching, para desarrollar a los colaboradores para la toma de decisiones efectivas y lograr las metas individuales y de la organización

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Conceptos de Liderazgo y de Coaching, 3. Condiciones para que el proceso tenga éxito, La Retroalimentación Como Clave Del Crecimiento 4. El Proceso De Toma De Decisiones y la Brecha Del Desempeño 5. Proceso Del Coaching Gerencial, 6. Habilidades Del Coach, 7. Modelo GROW para Coaching Efectivo, 8. Coaching Organizacional y su impacto en los resultados 9. Conclusiones Estratégicas 10. Plan de Acción SMART

Finanzas y Contabilidad para Directivos no financieros: ¿ganas o pierdes en tu Negocio?

OBJETIVO Conceptos y principios básicos para entender los estados financieros y la situación económica de su negocio, y para planear el futuro con certidumbre

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. Función del área de Finanzas en la Empresa Moderna, 3. El impacto de la Economía y de Factores Externos en el Negocio, 4. Sistema Contable de la Empresa y cómo entenderlo, 5. Gestión Financiera Básica: corto plazo vs. largo plazo, 6. Los Estados Financieros: interpretación gerencial y toma de decisiones 7. Costos como factor de manejo de Rentabilidad en el Negocio, 8. Análisis Financiero: enfoque simple, 9. Análisis Económico para Decisiones de Inversión, 10. Presupuestos y Proyecciones Empresariales 11. Conclusiones Estratégicas 12. Plan de Acción SMART

El Control del Tiempo como Arma para la Efectividad Empresarial y el Balance en la Vida

OBJETIVO Cómo Planear el Tiempo y los Recursos en base a Prioridades (¡no en base a urgencias!), para conseguir los Resultados de la Organización y para Generar Bienestar para los Líderes y al Equipo de Trabajo

CONTENIDO 1. La Actitud de las Personas Exitosas en la Vida y en los Negocios 2. En busca del balance entre el trabajo y la vida personal. 3. Qué es Balance de Vida y Tips para encontrar el balance. 4. Alcanzando la máxima productividad por medio del control efectivo del tiempo. 5. Aprendiendo a diferenciar lo importante de lo urgente: la pirámide de la coherencia. 6. Cómo delegar y obtener resultados. 7. Metas SMART. 8. Secretos de efectividad y Ladrones del tiempo. 9. Secuencia de Implementación de planeación y control del tiempo 10. Conclusiones Estratégicas 11. Plan de Acción SMART

DIPLOMADOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Módulos de Conocimiento (combinación de los anteriores y otros), integrados en un ejercicio gerencial completo y de alto impacto

OBJETIVO Entrenamientos tipo Diplomado que consolidan conocimientos de acuerdo a las necesidades y condiciones requeridas por cada organización

CONTENIDO -Habilidades Comerciales -Habilidades Gerenciales - Ventas y Servicio -Formación de Coaches Internos -Planeación Estratégica y Organizacional -Desarrollo de Fuerzas de Ventas -Desarrollo y Profesionalización de Distribuidores y Canales -**TEMARIO Y ENFOQUE DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES**