



# CONFERENCIAS



## ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR

(Conferencia)

Triunfar en la vida no es lo más importante, es lo único ¿Por qué unas personas logran sus sueños y otras no? ¿Sabe cómo ser más productivo? ¿Cómo manejar sus emociones? ¿Cómo lograr todo lo que desea en la vida? Aprenda a ser más creativo. Atrévase a cambiar su mentalidad y lograr cada uno de sus objetivos. Elimine paradigmas, sea novedoso y comprensa como piensan los demás para hacer equipos de trabajo ganadores. Conozca el secreto para lograr sus sueños, culminar todos sus objetivos, encaminando su destino a un futuro promisorio, llevándola hacia las más elevadas cumbres.

Los cuatro capítulos más importantes de nuestra existencia. (Nosotros- Familia- Trabajo- Valores)

Fortalezas y debilidades

Dependencia-independencia-interdependencia en los roles que jugamos

Paradigmas (Cómo eliminar lo que nos impide crecer y aprovecharlos para desarrollarnos)

Cómo dejar de ser ordinario para ser extraordinario

Manejo de las emociones

El autoconocimiento

La automotivación

Manejando nuestras emociones para lograr los objetivos

La empatía

El manejo de las relaciones públicas y humanas

DURACIÓN 1:20 MINUTOS



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## LOS SECRETOS DE LOS JÓVENES DE ÉXITO

(Conferencia)

Un 90% de los jóvenes van a fracasar, jamás van a ejercer su carrera. Ellos creen que se van a comer al mundo y el mundo se los comerá. Jamás sabrán ¿Qué es el éxito? ¿Qué se necesita para alcanzar el éxito? Por qué existen personas que logran su misión y otros que no. Cómo de terminar para que nacieron. Que deben hacer los jóvenes para lograr todos sus objetivos, triunfar como profesionistas y personas; así como, lograr ser grandes profesionales.

Conozca los principios de aquellos jóvenes que se convirtieron en grandes profesionistas, emprendedores y líderes del mundo. Del 100% de los jóvenes sólo el 1% de lograrán alcanzar el éxito ¿Qué los ha llevado a ello?

Hacer que los jóvenes logren sus sueños, metas y objetivos en la vida, es la mejor de las inversiones.

- ¿Qué es éxito?
- Que nos limita para alcanzar el éxito (Enemigos internos – Grilletes del pasado – Miedos – Canto de las sirenas – El goce de la pereza – La nave existir al garete – Miedo al fracaso)
- Cuadrante del éxito
- Aptitudes - Actitudes – Conocimientos –Imaginación
- Paradigmas
- Marcos de conducta (Como piensan los triunfadores, como piensan los fracasados)
- Piensa en tus posibilidades no en tus necesidades - Se positivo, no negativo - Encuentra soluciones, no fracasos - Piensa en cómo no porque - Fascinate y aprende a tener suerte.

DURACIÓN 1:20 MINUTOS



## **MARKETING PERSONAL**

### **CÓMO VENDER NOS COMO PROFESIONISTAS**

(Conferencia)

Muchos creen que al finalizar sus carreras van a triunfar y cuando terminan, tienen los conocimientos; pero, no saben cómo darlos a conocer a los demás. Por lo que acaban dejando sus carreras, para acomodarse donde se puede.

En la vida, no triunfan los más inteligentes; sino, los que se saben vender y relacionar mejor. Un sinnúmero de estudiantes salen de las Universidades y no se saben vender. Lo mismo sucede con muchos profesionistas que pueden sacarle provecho a su carrera; pero, no les han enseñado, como venderse en sus profesiones, para obtener, grandes ganancias.

Aprovechen esta valiosa conferencia, para cambiar su vida, logrando cada uno de sus sueños, en su profesión.

- El arte de las relaciones humanas y como explotarlas.
- Qué es Marketing Personal
- Posicionamiento
- Pasos para vendernos como profesionistas
- Manejando la autoconfianza
- La imagen del profesionista
- Cómo se constituye nuestra marca personal
- El pensamiento del profesional
- Experiencia laboral
- Cómo brindar un gran servicio y tener clientes potenciales

DURACIÓN 1:10 MINUTOS





## **PORQUE NO NOS EDUCARON PARA SER PADRES**

El 99% de los padres queremos hijos exitosos y felices pero sólo el 1% lo logrará; 6 de cada 10 niños sufren violencia intrafamiliar y los padres no lo han notado; sólo 1 de cada 1000 niños terminará la Universidad y sólo 1 de cada 10,000 triunfará.

Los padres al educar a nuestros hijos cometemos muchísimos errores; en nuestro afán por darles todo lo que no tuvimos nosotros y nuestro gran amor, nos venda los ojos y los desviamos del sendero del triunfo y la felicidad.

¿Cómo debo educar a mi hijo para que sea exitoso y feliz? ¿Cómo lo guio correctamente?

Si de verdad le interesan sus hijos, deles un regalo, tome el curso o conferencia.

### **LOS GRANDES ERRORES QUE COMETEMOS LOS PADRES AL EDUCAR A NUESTROS HIJOS**

Error de éxito (Los padres queremos que nuestros hijos sean exitosos; pero los educamos para ser fracasados)

Error de pensamiento (Educamos para pensar mal y queremos que piensen correctamente)

Error de educación ¿Realmente los padres educan a sus hijos?

Error de resiliencia ¿Los preparamos para salir adelante de los problemas?

Error de liderazgo ¿Sabemos liderar en el hogar?

Error de tiempo ¿Damos tiempo de calidad o cantidad?

Error de reglas en casa ¿Cómo debemos de implementar reglas en el hogar?

Error de entendimiento ¿Porque perdemos comunicación con nuestros hijos?

Error de competencia ¿Por qué pelean nuestros hijos y no funcionan en los trabajos?

Error de comunicación ¿Cómo debemos comunicarnos con nuestros hijos?

Error de escuela ¿Si tú casa fuera tu escuela como educarías a tus hijos? - Principios que deben saber los padres para educar a sus hijos)

Error de paradigmas ¿Cómo debemos de pensar para entender a nuestros hijos?

Error de suerte ¿Cuando tienes un hijo triunfador no fue suerte, tú lo supiste encaminar y cómo hay que hacerlo?

**¡APRENDA A RESOLVER TODO ESTO Y MÁS EN ESTE VALIOSA  
CONFERENCIA!**

Si pagamos tanto por la educación de nuestros hijos, porque no tomar una conferencia que los puede llevar al éxito, en lugar de fracasar.

Duración. 1:30 Horas (La capacitación es cara; pero la ignorancia, lo es más)



## EL PERFIL DEL DIRECTIVO DE EXCELENCIA

### Conferencia

En época de prosperidad cualquier navegante es buen marino; es en la adversidad donde se conoce al directivo de éxito. Qué se requiere para ser un excelente directivo y llevar a su Institución a alcanzar todos sus objetivos.

Como se debe liderar de acuerdo a las diferentes etapas que vive una empresa, como trabajar en equipos y saber convivir con los seguidores para llevar su nave a la cumbre empresarial.

Qué es una empresa

Metodo DIA D de dirección

Tipos de liderazgo en la dirección

Directivos con suerte

El banco de las cuatro patas

Los 7 secretos de un buen directivo

Humildad

Capacidad para hacer soñar

Automotivación

Creatividad

Capacidad de asumir problemas

Saber negociar

Buenos hábitos

Duración 1:30 Horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



# **LAS LLAVES DEL ÉXITO EN LAS VENTAS**

## **VENTAS PODEROSAS**

**LAS TÉCNICAS DE INFLUENCIA, PERSUACIÓN, PSICOLÓGICAS Y CIERRES DE VENTAS MÁS IMPACTANTES DE LA ACTUALIDAD**

### Conferencia

Para que un vendedor sea exitoso necesita conocer técnicas que le permitan influir sobre las personas, persuadir en los demás, un completo dominio de oratoria, psicología del cliente, manejo corporal y verbal, realizar un plan estratégico de ventas, conocer cómo vender un producto; así como manejar cierres poderosos.

Por supuesto, conocer las necesidades, expectativas y deseos del cliente. Tristemente en las conferencias enseñan todo menos esto. Ahora llegó la primer conferencia, que te ayudará a conocer, cómo ser un líder en ventas, el arte de vender lo que quieras y lograr todos y cada uno de tus objetivos.

Es tu única oportunidad ¡solicítala ya!

Pasión por las ventas (Amando a las ventas)

Oratoria para ventas (Aprenda a hablar para convencer, maneje adecuadamente el lenguaje corporal y el tono en las ventas)

Tabla de las metas (Como lograr mis metas de ventas)

Cierres poderosos – (Cierre de detección de necesidades del cliente – 5 Sí – Cierre Benjamín Franklin – Cierre el arte de la guerra, etc.)

Psicología en las ventas (Como vender de acuerdo a como piensa el cliente)

Técnicas de influencia en las ventas (Como tener clientes de por vida)

Técnicas de persuasión (El arte de influir en los demás y hacer lo que deseemos)

Elevator Petch (Como hacer un speech de ventas)

Vendedores con suerte (Como ganar lo que deseemos, el arte de la venta)

Duración 1:30 Horas



## **ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR EN LOS NEGOCIOS**

### **CÓMO HACER QUE EN TU NEGOCIO, SE GANEN GRANDES CANTIDADES DE DINERO Y CREAR UN GRAN AMBIENTE DE TRABAJO**

(Conferencia)

Tener éxito no es lo más importante, es lo único. ¿Por qué algunos emprendedores triunfan y otras no? ¿Qué ha llevado a los grandes de los negocios de la historia a triunfar? ¿Cómo hacer que un negocio crezca, se fortalezca y venda más sus productos? ¿Cómo hacer que la competencia no tenga ninguna relevancia? ¿Cómo culminar sus objetivos? ¿Cómo lograr todo lo que deseen? ¿Cómo ser más creativo. Cómo eliminar paradigmas y ser novedoso? ¿Cómo liderar una empresa? Encuentre la respuesta a todas estas interrogantes y conozca el secreto para lograr sus sueños y encaminar a su empresa a un destino promisorio, llevándolo hacia las más elevadas cumbres.

COMO HACER UN NEGOCIO ÁGIL

LA EMPRESA INCUBADORA DE TRIUNFADORES

CÓMO DIRIGIR A LA EMPRESA

TALENTO Y SUERTE

OCEANOS AZULES (Como triunfar en los negocios haciendo que la competencia no tenga ninguna relevancia)

CREANDO ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS.

VISIÓN Y LA MAGIA DE CONVERTIR OBSTÁCULOS EN RETOS

TABLA DE LAS METAS

TODO SE CREA DOS VECES

APRENDIENDO A MANEJAR CORRECTAMENTE LOS INTERESES

PARETO

COMO CREAR IDEAS PARA CRECER

SEIS CARACTERÍSTICAS DE UN DIRECTIVO DE EXCELENCIA

DURACIÓN 1:45 MINUTOS







# NEUROMARKETING

(Conferencia)

La mercadotecnia ha evolucionado de 1.0 a 2.0 de 2.0 a 3.0 y de 3.0 a 4.0 Neuromarketing la ciencia aplicada a la mercadotecnia ¿Por qué compran los clientes? Qué debemos hacer para que los clientes prefieran nuestros productos y no lo de los competidores, como dejar una mejor imagen en el mercado de nuestra empresa, como conocer realmente las necesidades de nuestros clientes para que se identifiquen con nuestra institución, cómo saber si un producto va a funcionar o no ¿Compran igual los hombres y las mujeres, como posicionarme en el mercado. Resuelva esto y más en la fabulosa conferencia de NeuroMarketing.

¿QUÉ ES NEUROMARKETING?

POSICIONAMIENTO EN EL NEUROMARKETING

MANEJANDO EL INCONSCIENTE

ESTUDIANDO LOS TRES CEREBROS

LA CREATIVIDAD Y LOS OCEANOS AZULES

QUIENES SOMOS

PSICOLOGÍA DEL COLOR

COMO VENDER EXCELENTEMENTE NUESTRO PRODUCTO

LOS OJOS LO VEN TODO \* CUANTO MÁS SENCILLO MÁS GUSTA \* PLACER \*  
DAÑO REVERSIBLE \* A PUNTO DE \* FORMAS ORGÁNICAS \* TANGIBLE \* EL  
CEREBRO NO DISTINGUE LA PALABRA NO \* VISIÓN \* EL BUEN HUMOR

DURACIÓN 1:45 MINUTOS



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx

# EL SERVICIO Y LAS RELACIONES DEL ALTO RENDIMIENTO

(Conferencia)

Todo mundo tiene idea de cómo atender a un cliente; pero muy pocos saben en realidad lo que es el servicio.

El servicio es la llave mágica que abre el camino de las grandes organizaciones. Es la columna que sostiene las relaciones empresariales y a través de la cual han trascendido las corporaciones y personas más trascendentes de todos los tiempos.

Atrévase a crecer en un mundo, donde otros simplemente se han conformado, por medio de la magia del servicio del alto rendimiento.

Qué es servicio de alto rendimiento

Paradigmas y prejuicios en el servicio

Comunicación en el servicio (Verbal- No verbal- Reticencia- Sintonía)

La personalidad en el servicio

Cierres de venta con servicio

Diferencia entre servicio y atención al cliente

Relación servicio-producto

Triunvirato del servicio

Caminos del Samurái

Pre servicio

Servicio

Post servicio

Duración 1:20 Horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



# NEUROVENTAS

(Conferencia)

Conozca las técnicas más avanzadas en ventas las cuales han llevado a las grandes organizaciones al éxito anhelado. Que diferencia a un vendedor común de uno de alto rendimiento. Aprenda los métodos más poderosos de cierre de ventas que lo llevarán en forma acelerada a rebasar sus metas empresariales.

Un buen vendedor logra un cliente; un vendedor excelente logra clientes de por vida.

## TEMAS

- El cerebro como funciona en las ventas
- Palabras que dificultan una venta
- Como posicionarnos en las ventas y que es posicionamiento.
- Aprendiendo a pensar correctamente, para vender correctamente.
- ¿Por qué no vendemos?
- La neurolingüística en las ventas
- Hemisferios del cerebro (Como vender correctamente)
- Psicología del color (Como conocer al cliente desde un principio y saber como venderle)

Duración 1:20 Min



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## **PARA HOMBRES NECIOS, MUJERES DIFICILES**

(Conferencia)

Divertida y amena conferencia de libertad de género que toca las fibras intimas del corazón de la mujer, que transforma vidas, que invita a las mujeres a tomar su rol dentro de la sociedad, alcanzando todos los sueños que se propongan en la vida. Donde aprenderán a conocer a fondo las grandes diferencias en la manera de actuar y pensar entre el hombre y la mujer; entre la mujer sus hijos, familia y entorno.

Encontrará solución a sus problemas, a amarse a sí misma, a lograr sus sueños, defender su dignidad y a pensar como los triunfadores, todo de una manera divertida, dinámica y amena. Después de esta conferencia, no habrá obstáculos que las detengan.

### **TEMARIO:**

Ser mujer

Diferencias en el pensamiento entre el hombre y la mujer

Diferencia de comunicación

Diferencia de visión

Diferencia de interacción

Diferencia de manejo de cerebro

Diferencia de percepción

Diferencia de poder

Cómo es una mujer difícil

Independiente

Tiene metas claras en la vida

Guante de seda, en mano de hierro

Autoestima

Logra lo que desea

Cuida su físico

No depende sentimentalmente; pero ama intensamente

Es profesionalista o tiene su propio negocio

Tiene muchas amigas.

Duración 1:30 Horas



## **FUNDAMENTOS DEL ÉXITO EN LA MERCADOTECNIA**

(Conferencia)

Como desarrollar nuevos mercados donde la competencia no tiene ninguna importancia.

Que acciones debemos de emprender para que nuestros negocios tengan éxito y se expandan rápidamente. Que secreto guardaban las grandes organizaciones de todos los tiempos.

### **TEMAS**

- Banco de las tres patas
- Diamante del éxito (actitudes, aptitudes, conocimientos, imaginación)
- Misión-Visión (todo se crea dos veces)
- C-Marketing – Círculos azules
- Cuadrante de las estrategias
- Posicionamiento
- Paradigmas en la mercadotecnia
- Neurolingüística en la mercadotecnia
- Psicología del color
- Como llevar a la realidad aquellas ideas que hemos emprendido-  
Inteligencia emocional en la mercadotecnia

Duración 1:30 Horas

e-mail: [isdemexico@yahoo.com.mx](mailto:isdemexico@yahoo.com.mx)

## **LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA**

Las personas intuyen que su comportamiento en la vida, como en el trabajo, podría mejorar, pero no saben cómo conseguirlo. Qué deben hacer, para dar ese paso que los lleve a la victoria.

Acelere un cambio en su vida, logre la verdadera paz mental. Construya una autoconfianza a prueba de bomba a través del desarrollo de su propio carácter, de la integridad, la honestidad y dignidad humanas necesarias para transformar nuestro universo.

Este es su momento para llegar a ser lo que siempre quiso. Deja de ser lo que eres si quieres llegar a ser lo que aspiras.

### **Capítulos**

- ✓ **Paradigmas**
- ✓ **Los 4 círculos de los hábitos de la gente altamente efectiva (deseo, capacidades, conocimientos, imaginación)**
- ✓ **Dependencia, independencia, interdependencia.**
- ✓ **Sea proactivo**
- ✓ **Círculos de influencia y círculo de las preocupaciones.**
- ✓ **Empezar con un fin en mente**
- ✓ **Primero lo primero (Cuadrante de la administración del tiempo-delegación)**
- ✓ **Seis depósitos principales**
- ✓ **Piense en ganar-ganar**
- ✓ **Procura primero comprender y después ser comprendido**
- ✓ **Sinergia**

Duración 1:20 Horas



## **COMO HABLAR EN PÚBLICO E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS**

Aprenda el arte supremo de convencer a los demás y poder hablar en público.

Descubra cuales son los secretos para desenvolverse correctamente ante un público y despertar en los demás interés en nuestras palabras.

Diríjase en forma ecuánime ante jueces, magistrados, directivos y personas en general que necesitan nuestros servicios.

### **Capítulos**

- ✓ **El arte de hablar**
- ✓ **Aprendiendo a dominar mis emociones para hablar**
- ✓ **Manejando los miedos reales e irreales**
- ✓ **Como vencer el miedo a hablar en público**
- ✓ **Comunicación**
- ✓ **Preparando un buen discurso**
- ✓ **Cómo clasificar a la audiencia**
- ✓ **Cómo crear una imagen positiva**
- ✓ **Manejando la comunicación no verbal (Lenguaje corporal)**
- ✓ **Prosémica, Lenguaje Facial y Paralingüística**
- ✓ **Partes del discurso**

Duración 1:10 Horas

# LOS SECRETOS DEL ÉXITO

(Conferencia)

Todo mundo sueña con alcanzar el éxito; pero pocos, saben lo que es y cómo lograrlo. ¿Qué se necesita para alcanzarlo? y ¿Cuál es la clave para desarrollarlo y que sea parte de nuestro existir? La mayoría sueña con tener éxito; sin embargo, muy pocos lo lograrán, por sus malas actitudes ante la vida, constantemente se desvían del sendero que los llevará a la victoria. No cuentan con las actitudes, aptitudes, conocimientos e imaginación que los hagan triunfadores.

Conozca los principios de aquellos que se convirtieron en los líderes del mundo. Que han transformado su camino y han esculpido el carácter que los ha colocado en el pódium de los triunfadores. Dé, el primer paso, para vencer el temor al fracaso y emprenda con seguridad su camino al éxito.

- ¿Qué es éxito?
- Paradigmas del éxito
- Cuadrante del éxito
- Aptitudes
- Actitudes
- Conocimientos
- Imaginación
- Marcos de conducta (Como piensan los triunfadores, como piensan los fracasados)
- Piensa en tus posibilidades no en tus necesidades
- Se positivo, no negativo.
- Encuentra soluciones, no fracasos
- Piensa en cómo no porque
- Fascinate y aprende a tener suerte.

DURACIÓN 1:20 MINUTOS





## EL PERFIL DEL MAESTRO DE EXCELENCIA

El arte de enseñar a enseñar, como manejar un grupo y hacer que los alumnos nos pongan atención, que debemos hacer para motivar a los alumnos y den su máximo rendimiento, aprenderemos a manejar las relaciones entre el maestro, la dirección, los padres y los alumnos.

Las técnicas de oratoria que necesita todo maestro para poder expresarse correctamente ante sus alumnos y en cualquier escenario donde se presente.

Lleve a sus Institución a los máximos niveles con esta valiosa conferencia.

Conferencia 1:30 horas

- Cómo hacer que los alumnos sean exitosos
- Quien educa a los alumnos
- FODA para maestros y alumnos
- La comunicación con los alumnos (asertiva-acertiva)
- Cuadrante del éxito (actitudes-aptitudes-conocimientos-imaginación)
- Enseñando a percibir correctamente, para hacer lo correcto.
- Paradigmas en la educación
- El manejo del cerebro y pensamiento en la educación
- Las 5 grandes características de un buen maestro
- Empatía
- Manejo de las emociones
- Relaciones públicas y humanas
- Autodominio
- Relaciones humanas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*

e-mail: [isdemexico@yahoo.com.mx](mailto:isdemexico@yahoo.com.mx)

[www.conferencistasyseminarios.com](http://www.conferencistasyseminarios.com)

La capacitación suele ser cara, pero la ignorancia lo es más. Sócrates



## LOS 7 LEYES DE LOS TRIUNFADORES

El éxito lo escriben los triunfadores, aquellos que dieron el alma en cada una de sus actividades, que se entregaron a fondo y lucharon contra todas las adversidades.

Desafortunadamente la mayoría de los jóvenes, profesionistas y emprendedores, desconocen cuáles son las 7 leyes para triunfar en la vida y muchos caminan sí; pero en círculos que los llevan al fracaso y la mediocridad. Cuando las descubran las 7 leyes cambiarán su existir y dominarán todo lo que se les presente.

Hay quien habla del poder de la atracción y por más atracción que intentemos los resultados van a ser adversos; ya que desconocemos el sendero adecuado para alcanzar el éxito. No se puede atraer, lo que no te has esforzado por hacer. Después de esta conferencia, el participante entenderá: qué debe hacer para triunfar en la vida, alcanzar cada uno de sus proyectos y lograr sus sueños.

Ahora es momento de firmar, el libro de los triunfadores.

Conferencia 1:20 horas

- Aprendiendo a ganar
- Ley del creer
- Ley de la intención
- Ley del equilibrio
- Ley del pensamiento positivo
- Ley del carisma
- Ley de la causa y efecto
- ley del éxito
- El nuevo pensamiento



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*

e-mail: [jsdemexico@yahoo.com.mx](mailto:jsdemexico@yahoo.com.mx)

[www.conferencistasyseminarios.com](http://www.conferencistasyseminarios.com)

La capacitación suele ser cara, pero la ignorancia lo es más. Sócrates

## JUVENTUD EXITOSA (Conferencia)

La conferencia que todos hubiéramos querido tener cuando éramos jóvenes de secundaria o preparatoria.

Cómo cambiar mi mentalidad y lograr mis sueños. Qué debemos hacer para tener mejores calificaciones. Cómo puedo mejorar mis relaciones humanas, levantar mi autoestima y llevarme mejor con los demás. Qué debo hacer para manejar mis emociones y lograr todo lo que deseo.

Como evitar en Bulling y no hacerlo a los demás ¿Puedo crear una mentalidad triunfadora? ¿Puedo influir en mis amigos y hacer que me sigan? Cambiando paradigmas sin que me afecten los problemas de los demás, aprendiendo de mis errores y fracasos. Cómo tener una mentalidad triunfadora.

- ¿Qué es éxito?
- Cómo debo pensar para ser exitoso
- Cuadrante del éxito
- Aptitudes
- Actitudes
- Conocimientos
- Imaginación
- Cambiando paradigmas
- Aprendiendo de mis fracasos y aumentando mi autoestima
- – Empatía- Relaciones Públicas y Humanas) Cómo se deben manejar las emociones (Conocimiento de uno mismo – Manejar emociones – Automotivación

DURACIÓN 1:20 MINUTOS



## **EL DIRECTIVO DE ALTO RENDIMIENTO EN EPOCA DE CRISIS**

(Conferencia)

Qué es una empresa

Como manejar al personal (DIA D)

Como ejercer un liderazgo en la organización y lograr una amplia productividad

El banco de las cuatro patas

Círculos de los negocios

Paradigmas

Valores

Pasaporte al éxito (Meta-Plan-Acción)

Cuadrante del éxito

Manejo del tiempo

Planeación

Organización de las actividades

Dirección de su empresa

Cómo manejar las emociones dentro de la organización

Duración 1:30 Horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*



## **Cómo trabajar y hacer equipos de alto rendimiento**

Aprendiendo el arte de trabajar en equipo. Cuando vemos un panorama solo este se limita a nuestra visión, cuando aprendemos a trabajar en equipo, nuestro panorama se multiplica por todos los que se integren al mismo.

El trabajo en equipo es el futuro para las organizaciones que han aprendido a ser ganadoras.

Conferencia 1:30

Vuelo del búfalo

Reconociendo nuestras individualidades (diferencias y similitudes: como piensan los ganadores)

Eliminando prejuicios

Psicología del color en el trabajo en equipos

Sinergia de equipo ( $1 + 1 = 3$ )

Comunicación en equipo (Verbal- No verbal –Resiliencia – Sintonía)

Teoría del conflicto

El vuelo de las gaviotas (aprendiendo a trabajar en equipo)



# CURSOS



## TEORIA DEL EMPRESARIO

(Curso)

Qué es una empresa

Como manejar al personal (DIA D)

Como ejercer un liderazgo en la organización

El banco de las cuatro patas

Círculos de los negocios

Paradigmas

Valores

Pasaporte al éxito (Meta-Plan-Acción)

Cuadrante del éxito

Manejo del tiempo

Fundamentos de la mercadotecnia para directivos

Fundamentos de ventas para directivos

Como culminar las metas y no dejar nada a medias

Planeación

Organización de las actividades

Dirección de su empresa

Emociones dentro de la organización

Duración 6 Horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## **EL PERFIL DEL MAESTRO DE EXCELENCIA**

### **Cómo enseñar a enseñar**

¿Cuántos maestros tienen los conocimientos para impartir sus cátedras, pero no saben enseñar o impartir su clase? ¿Quién los ha instruido sobre técnicas de oratoria para ser profesionales en la comunicación? En las manos de los maestros se encuentra el futuro de niños, jóvenes y adultos que desean cambiar al mundo.

Aprenda en este valioso curso el arte de enseñar a enseñar, como entender porque muchos alumnos no brindan todo su potencial, como estimularlos y como motivarlos para que tengan un crecimiento sin límites. La victoria privada, precede a la victoria pública. Si enseñamos a saber ser, seguramente tendremos seres triunfadores.

Conozca las técnicas que llevarán a los maestros a impartir excelentemente su clase, entender a sus alumnos, ayudar a que sus alumnos se vuelvan estudiantes exitosos y establecer una gran relación entre padres, alumnos y directores, impulsando al éxito a las instituciones que representan.

Curso 5 horas

- Como se forma un maestro y un alumno de éxito
- ¿Por qué se les dificulta el aprendizaje a los niños, jóvenes y adultos?
- Manejo de las emociones en la educación
- ¿Quiénes educa a nuestros hijos?
- Esquema de las competencias
- FODA para alumnos y maestros
- Tabla de las metas en la educación
- Comunicación (Corporal (Errores al comunicarnos))-Tono de voz (Cómo expresarnos correctamente) -Asertividad-Acertividad)
- El estrés y la resiliencia
- Círculos del poder en la educación – Proactividad y Reactividad
- Aprendiendo a negociar y evitar discusiones -Técnicas para realizar convenios con los padres



- Cuadrante del éxito en la educación (actitudes-aptitudes-conocimientos-imaginación)
- Paradigmas y cambios en la educación
- Marcos de conducta del maestro y estudiantes de éxito
- Posicionamiento
- Servicio
- Cómo funciona el cerebro
- Neurolingüística en la educación
- Psicología del color
- El autoconocimiento
- La automotivación
- Inteligencia emocional
- Empatía
- Relaciones públicas y humanas



Tels. 01 (442) 198 11 88 \*

e-mail: [isdeh@yahoo.com.mx](mailto:isdeh@yahoo.com.mx)

[www.conferencistasyseminarios.com](http://www.conferencistasyseminarios.com)

La capacitación suele ser cara, pero la ignorancia lo es más. Sócrates



## LA MAGÍA DE SER LÍDER

Todos aspiramos a ser líderes, pero pocos lo son realmente. No sabemos cómo actuar con nuestros subordinados, ni la manera en generar la confianza en ellos para aprender a soñar juntos.

Aprenda en este valioso curso, las herramientas que necesita para ser líder, que los demás lo sigan y se realice como directivo alcanzando sus más grandes anhelos.

El sueño de una persona es sólo un sueño; el sueño de un líder, es el sueño de todos, es una realización.

### Curso

Prejuicios que no te dejan ser líder (yo puedo sólo – todos son incompetentes –no se puede trabajar en equipo – no puedo confiar en los demás)

Banco de cuatro patas

Aspectos internos del líder (Conocimiento de uno mismo-manejo de las emociones-auto motivación-empatía-manejo de las relaciones públicas y humanas)

Qué es un líder (Nace o se hace – como se hace)

Herramientas de influencia del líder (Escucha-participación-modelaje-valoración-expectativas-ambiente y recursos-confianza-entusiasmo)

Como alcanzan el éxito los líderes (Meta-Plan-Acción-Imaginación)

¿En dónde estoy? ¿A dónde voy? ¿Cómo ir? Afile la sierra

Liderazgo situacional

Diamante del éxito

Tipología del empleado

¿Por qué no hay? ¿Por qué no aprenden? ¿Por qué se van? ¿Por qué no actúan como necesitamos que actúen?

Tipos de líderes

El directivo excelente (Apoyar- instruir- delegar- dirigir)

Errores comunes que se cometen en el liderazgo.

Manejo del tiempo

Saber delegar- saber escuchar

Planeación estratégica

Vuelo del búfalo

Duración 5 horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## **EL SERVICIO Y LAS RELACIONES DE EXCELENCIA** (Curso)

Del conocimiento y el servicio que le demos a los clientes depende el futuro institucional, es por eso que de vital importancia que conozcamos como debemos tratar a los clientes y que podemos hacer para que estos se encuentren satisfechos estableciendo las directrices bajo las cuales vamos a crecer juntos.

Capacite en forma adecuada a su personal y logre el crecimiento deseado.

### **TEMAS**

- Enemigos internos (Porque no otorgamos un buen servicio, ni sabemos relacionarnos)
- Cambio
- Servicio (Pre servicio- servicio pos servicio)
- Cuadrante del éxito en el servicio (actitudes-aptitudes-conocimientos-imaginación)
- Administración en Ventas-Prioridades en lo importante y lo urgente
- La comunicación (acertividad-asertividad-verbal-no verbal-corporal)
- Paradigmas
- La neurolingüística en el servicio
- Psicología del color (Conociendo a nuestros clientes)
- Posicionamiento
- Círculos del poder
- Relación Cliente-Proveedor
- Administración en el servicio (Pareto)
- Las llaves del éxito en las ventas (Inteligencia emocional)  
El conocimiento de uno mismo- Manejo de las emociones- La empatía- Las relaciones públicas y humanas.



Duración 8 Horas Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*



## **LOS GRANDES SECRETOS DE LAS VENTAS** (Curso)

Un vendedor exitoso vende todo lo que desea, gana más que cualquier persona de la empresa y tiene clientes de por vida porque: sabe manejar sus relaciones, conoce su producto, las necesidades de sus clientes y aprovecha sus conocimientos para hacerlos ganar. Logra cada día más e incrementa las ganancias de su empresa.

Un vendedor exitoso no tiene obstáculos que lo detengan, las empresas se lo pelean, no tiene límites, todo lo logra, todo lo puede, todo lo obtiene.

Se anticipa a todo. Y todos reconocen que es el mejor.

Es un buen momento para tomar este valioso curso.

### TEMAS

- Pasión por las ventas
- Vendedores exitosos - Porque unos venden, porque otros no
- Oratoria para ventas (Comunicación Asertiva- Acertiva – Lenguaje Corporal - Tono de voz- Lenguaje Verbal)
- Técnicas de influencia y persuasión
- El servicio del alto rendimiento
- Neuroventas (Que mueve a la gente a comprar)
- Detectando necesidades del vendedor para vender mejor (Método NCAR)
- Cierre 5 Sí – Cierre necesidades – Elevator Petch
- Tabla de las metas en las ventas
- Océanos azules en ventas- Porque unos destacan al vender sus productos y otros no.
- Escuchando tu voz interior (Por que no venden los vendedores)

- Enemigos internos en las ventas que te impiden vender
- FODA en las ventas
- Cómo lograr nuestras metas en ventas (Cuadrante Importante-Urgente)
- ¿Qué es la venta?
- Cuadrante del ganar
- Paradigmas en las ventas
- La neurolingüística y las ventas
- Psicología del color en las ventas (Conociendo que desean mis clientes)
- Como mover las P's de la mercadotecnia a tu favor
- C-Marketing, Posicionamiento y servicio  
Ciclo de la Venta:
- Prospectación y precalificación de clientes
- Presentación y cierres poderosos
- Como calmar a un cliente enojado y hacer que te compre más
- Círculos del poder (Relación Cliente-Proveedor)
- Administración en Ventas-Prioridades en lo importante y lo urgente
- Las llaves del éxito en las ventas (Inteligencia emocional)
- Cómo piensan los vendedores de éxito (Conocimiento del producto-  
Conocimiento de los competidores – Características que se deben y no se  
deben tomar en cuenta)
- Vendedores con suerte (Cómo lograr tener suerte)
- Servicio de alto rendimiento

Duración 10 Horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## **El perfil del equipo de excelencia**

Aprendiendo el arte de trabajar en equipo. Cuando vemos un panorama solo este se limita a nuestra visión, cuando aprendemos a trabajar en equipo, nuestro panorama se multiplica por todos los que se integren al mismo.

El trabajo en equipo es el futuro para las organizaciones que han aprendido a ser ganadoras.

**Curso 4-5 horas.**

Vuelo del búfalo

Reconociendo nuestras individualidades

Eliminando prejuicios que nos impiden trabajar en equipo

La psicología del trabajo en equipos

Psicología del color en el trabajo en equipos

Sinergia de equipo (1 + 1 = 3)

Planeación y planeación estratégica

Comunicación en equipo (Verbal- No verbal –Resiliencia – Sintonía)

Teoría del conflicto

Como dirigir a un equipo, tipos de liderazgo, liderazgo circunstancial y Empowerment

Tabla de las metas

Relación cliente proveedor. (Los cuatro capítulos de nuestra vida)

El vuelo de las gaviotas

Aprendiendo a tener logros en equipo

Los pasos para hacer un buen equipo: Dirigir, instruir, apoyar, delegar.

Círculos de calidad





¿Dé que sirve preocuparnos por nuestra empresa, cuando ya quebró?

Toda persona que lleve las riendas de la empresa debe contar con los elementos necesarios para tomar decisiones de calidad que conduzcan a su negocio por el camino acertado.

Objetivo: De una manera práctica y sencilla se van a determinar las estrategias para hacer crecer a sus negocios en una forma sostenida y continua, permitiendo a la empresa que representa obtener las utilidades deseadas o realizar los cambios necesarios para lograr el éxito anhelado.

## **MARKETING PARA NO MERCADOLOGOS**

### **(Mercadotecnia práctica)**

#### **1ª FASE.**

- Definición de Misión, Objetivos y Metas de una compañía
- ¿Qué es la Mercadotecnia?
- Diferencia entre Venta y Mercadotecnia
- Paradigmas en la Mercadotecnia
- Psicología del color y neurolingüística en la mercadotecnia
- Planeación estratégica de Mercadotecnia
- Posicionamiento, Reglas del posicionamiento y reposicionamiento

#### **2ª FASE**

- P's de la mercadotecnia
- Plaza, selección de mercado meta, nicho de mercado, segmentación de mercado.
- Variables demográficas, segmentación geográfica, segmentación psicográfica, segmentación de posición de usuario o conductual.
- Producto, clasificación de los productos, desarrollo de nuevos productos y ciclo de vida de los mismos.
- Precio: factores internos, factores externos, enfoque sobre la fijación de precios.
- Distribución, tipos, canales y proceso de distribución.
- Promoción de los productos, medios y presupuestos para una publicidad adecuada.
- Publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, venta personal
- Servicio y Post Servicio
- Desarrollo del swot
- Inteligencia emocional

Duración. 10 Horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx

# MARKETING PERSONAL

## ¿Porqué algunos profesionistas y personas triunfan, y otros no?

En la vida no triunfan los más inteligentes; sino, aquellos que han aplicado técnicas de mercadotecnia para darse a conocer y relacionarse. Aquellos que con su audacia han sabido explotar sus conocimientos y abrirse los caminos necesarios para lograr sus objetivos. Aquellos que han explotado sus habilidades para crear algo nuevo. Un sinnúmero de profesionistas terminan su carrera y jamás la ejercen, ni logran emplearse.

Aprenda el arte supremo de relacionarse, planear su carrera y manejar sus talentos y fortalezas para alcanzar el éxito.

### **OBJETIVOS:**

*Al finalizar el curso lo participantes lograrán:*

- ✓ Aprender a conocer como desarrollar sus campos de acción
- ✓ Recapacitar sobre sus fortalezas y debilidades
- ✓ Utilizar su creatividad para ampliar su mercado profesional
- ✓ Pensar en forma creativa y orientada a objetivos de crecimiento
- ✓ A trabajar en su Misión y Visión Profesional
- ✓ A lograr sus objetivos profesionales

### **TEMARIO:**

- *¿Qué ha sido de mi vida?*
- *Pensamiento lateral y Marcos de Conducta*
- *¿Qué es el Marketing Personal?*
- *Importancia de la Misión y Visión*
- *Formas de mirar el futuro*
- *Planeación Estratégica Personal*
- *Como debo administrar mi trabajo, Ley del 80/20*
- *Barreras que nos impiden planear*
- *Empáquese usted mismo (Producto)*
- *Dinámica de mi escenario FODA*
- *Cómo y donde me puedo desarrollar? (Plaza)*
- *¿Cómo determinar el precio de mis servicios?*
- *Errores mercadológicos por los que no nos damos a conocer (Promoción)*

**DURACIÓN:** 9 horas



## LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Todo mundo intuye que su comportamiento en la vida como en el trabajo, podría mejorar, pero pocos saben cómo conseguirlo.

Acelere un cambio en su vida, logre la verdadera paz mental. Construya una autoconfianza a prueba de bomba a través del desarrollo de su propio carácter, de la integridad, la honestidad y dignidad humanas necesarias para transformar nuestro universo.

Este es su momento para llegar a ser lo que siempre quiso.

Deja de ser lo que eres si quieres llegar a ser lo que aspiras.

### Capítulos

- ✓ **Paradigmas**
- ✓ **Los 4 círculos de los hábitos de la gente altamente efectiva (deseo, capacidades, conocimientos, imaginación)**
- ✓ **Dependencia, independencia, interdependencia.**
- ✓ **Sea proactivo**
- ✓ **Círculos de influencia y círculo de las preocupaciones.**
- ✓ **Empezar con un fin en mente (misión, visión, metas como lograrlas)**
- ✓ **Primero lo primero (Cuadrante de la administración del tiempo-delegación)**
- ✓ **Seis depósitos principales**
- ✓ **Piense en ganar-ganar**
- ✓ **Procura primero comprender y después ser comprendido**
- ✓ **Sinergia**
- ✓ **Manejo de las emociones**



## **CÓMO VENCER EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO, SER LÍDER Y HACER QUE LA GENTE TE ADMIRE**

### **Curso**

¿Sabía que la mayoría de los ejecutivos, directivos y líderes no se desarrollan porque carecen de técnicas de influencia y no saben hablar en público?

Aprenda el arte supremo de convencer en influir en los demás, ser líder y hablar en público.

Descubra cuales son los secretos para desenvolverse correctamente ante un público, hacer que la gente te siga, admire y despertar en los demás interés en nuestras palabras.

### **Capítulos**

- ✓ Como vencer el miedo a hablar en público
- ✓ Clasificación de la audiencia
- ✓ Errores al hablar en público
- ✓ Como se organiza un discurso (¿Qué es exordio? – Organice un nudo interesante – Como hacer una gran conclusión)
- ✓ Vístase como ganador – Postura - Apariencia (Como te ven te tratan)
- ✓ Dominio del discurso - Creando un excelente guion (Organícelo adecuadamente) – Hable sobre un tema informativo positivo
- ✓ Tono de voz – Variedad vocal – Paralingüística - Proxémica (Distancia para hablar)
- ✓ Manejo de la mirada – Provoque sentimiento – Lenguaje facial (Como ver en el escenario)
- ✓ Matices en la voz – Mueva emociones

- ✓ Manejo de las manos – Congruencia con lo que se dice
- ✓ Manejo del cuerpo fuera del escenario - Posturas del líder fuera del escenario - Como influir en los demás (Técnicas de persuasión)
- ✓ Como moverse en el escenario – Hágalo con conocimiento - Como utilizar la comunicación no verbal (Comunicación corporal) - Quinesia (Como moverse en el escenario)
- ✓ Movimiento corporal en el escenario – Inspire a su auditorio - Cómo hablar en público con éxito
- ✓ Teorías del liderazgo
- ✓ Cómo influir sobre los demás y ganar socios de por vida
- ✓ Técnicas de persuasión
- ✓ El abc de la mercadotecnia en el liderazgo
- ✓ Paradigmas
- ✓ Liderazgo interno ( Cómo se hace un líder)
- ✓ Aprendiendo a soñar y volar como líder
- ✓ Tipos de líderes – Liderazgo situacional
- ✓ Método DIA D de liderazgo
- ✓ Como manejar nuestras emociones- Inteligencia emocional

Duración 16:00 Horas



## LÍDERAZGO E INTEGRACIÓN DE EQUIPOS

Todos aspiramos a ser líderes y a trabajar en armonía en equipo para encaminar a la Institución que representamos hacia las más elevadas cumbres; pero, frecuentemente tenemos conflictos con nuestros empleados porque no saben trabajar en equipo, no hacen las cosas correctamente o tienen hábitos que los aleja del sendero que deseamos.

Aprenda en este valioso curso, como liderar, manejar al personal, hacer que trabajen en equipos y den los resultados que esperamos de cada uno de ellos. Enséñelos a soñar y a volar junto con la organización en pos de los objetivos organizacionales.

El sueño de una persona es sólo un sueño; el sueño de un líder, es el sueño de todos, es una realización.

### Curso

Prejuicios que no te dejan ser líder (yo puedo sólo – todos son incompetentes –no se puede trabajar en equipo – no puedo confiar en los demás)

Banco de cuatro patas

Como debe ser un empleado

Aspectos internos del líder (Conocimiento de uno mismo-manejo de las emociones-auto motivación-empatía-manejo de las relaciones públicas y humanas)

Qué es un líder (Nace o se hace – como se hace)

Herramientas de influencia del líder (Escucha-participación-modelaje-valoración-expectativas-ambiente y recursos-confianza-entusiasmo)

Como alcanzan el éxito los líderes (Meta-Plan-Acción-Imaginación)

¿En dónde estoy? ¿A dónde voy? ¿Cómo ir? Afile la sierra

Liderazgo situacional

Diamante del éxito

Tipología del empleado

¿Por qué no hay? ¿Por qué no aprenden? ¿Por qué se van? ¿Por qué no actúan como necesitamos que actúen?

Tipos de líderes

Metodo DIA D del líder (Apoyar- instruir- delegar- dirigir)

Errores comunes que se cometen en el liderazgo.

Manejo del tiempo

Saber delegar- saber escuchar

Planeación estratégica

Vuelo del búfalo

Reconociendo nuestras individualidades (diferencias y similitudes: como piensan los ganadores)

Eliminando prejuicios

Psicología del color en el trabajo en equipos

Sinergia de equipo ( $1 + 1 = 3$ )

Comunicación en equipo (Verbal- No verbal –Resiliencia – Sintonía)

Teoría del conflicto

El vuelo de las gaviotas (aprendiendo a trabajar en equipo)

Duración 8 horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## **REINGENIERIA DEL INCONSCIENTE**

### **Aprendiendo a ganar en la vida**

Durante nuestra existencia hemos estado limitados en nuestro pensamiento, llevado a costas las limitaciones de nuestra educación y aún más los traumas, prejuicios, paradigmas y limitaciones que nos han legado generaciones anteriores, incluidos nuestros padres. Estas cargas en pensamiento y emocionales han hecho que no nos desarrollemos como deseamos y no alcancemos el éxito.

La reingeniería del inconsciente te llevará a conocer que es lo que debes de hacer para cambiar tu pensamiento y lograr cada uno de los sueños que desees en la vida, como manejar tu vida correctamente y alcanzar cada uno de tus objetivos.

Como ser líder, alcanzar el éxito y establecer el potencial para el logro de cada una de tus metas en la vida.

Aprenda en este valioso curso, el arte de ganar en la vida, ser feliz, liderar y alcanzar todo lo que desee en la vida.

#### **Curso**

Éxito ¿qué es? ¿Cómo se alcanza?

Banco de las cuatro patas (Yo-Familia-Trabajo-Valores)

FODA

Enemigos internos (Que nos impide triunfar en la vida y alcanzar nuestras metas y objetivos)

Emociones Innatas

Como eliminar los miedos que nos impiden crecer

Cuadrante del éxito de los líderes (Actitudes- Aptitudes- Conocimientos- Imaginación)

Roles que jugamos en la vida

Paradigmas (por qué no mejoramos en nuestras relaciones humanas)

Comunicación (asertividad-asertividad-tono-corporal)



¿Quiénes somos?

Neurolingüística

Manejo hemisferios del cerebro

Psicología del color (Como piensan los demás)

Marcos de conducta (Como debemos pensar para lograr lo que deseemos)

Podemos ser líderes (Nace o se hace – como se hace)

Liderazgo situacional

Metodo DIA D del líder (Apoyar- instruir- delegar- dirigir)

Sinergia de equipo (1 + 1 = 3) Trabajo en equipo

Manejo de las emociones

Duración 5 horas



Plateros 510-5 Col. Carretas Querétaro, Querétaro. Tels. 01 (442) 198 11 88 \*  
e-mail: isdemexico@yahoo.com.mx



## **El perfil del equipo de excelencia**

Aprendiendo el arte de trabajar en equipo. Cuando vemos un panorama solos este se limita a nuestra visión, cuando aprendemos a trabajar en equipo, nuestro panorama se multiplica por todos los que se integren al mismo.

El trabajo en equipo es el futuro para las organizaciones que han aprendido a ser ganadoras.

### **Curso 6 horas.**

Vuelo del búfalo

Reconociendo nuestras individualidades

Eliminando prejuicios que nos impiden trabajar en equipo

La psicología del trabajo en equipos

Psicología del color en el trabajo en equipos

Sinergia de equipo (1 + 1 = 3)

Planeación y planeación estratégica

Comunicación en equipo (Verbal- No verbal –Resiliencia – Sintonía)

Teoría del conflicto

Como dirigir a un equipo, tipos de liderazgo, liderazgo circunstancial y Empowerment

Tabla de las metas

Relación cliente proveedor. (Los cuatro capítulos de nuestra vida)

El vuelo de las gaviotas

Aprendiendo a tener logros en equipo

Los pasos para hacer un buen equipo: Dirigir, instruir, apoyar, delegar.

Círculos de calidad

# LAS CLAVES PARA LOGRAR TUS SUEÑOS

## CURSO

Existen factores que determinan si vas a fracasar o triunfar en la vida; si vas a ser un buen directivo o ejecutivo, o un mal directivo o ejecutivo; si vas a ser un buen padre o mal padre. Necesitamos saber con exactitud, que es lo que determina mi éxito y felicidad, y la de mis hijos. Que debo hacer, para culminar mis proyectos y alcanzar mis sueños. Este curso, no es uno más, es el que determinará si eres capaz, de alcanzar todos tus objetivos en la vida; más allá todavía, que le vas a dar a tus hijos, para que ellos también los alcancen.

(Curso 4 horas)

- ✓ Paradigmas
- ✓ Los 4 círculos de los hábitos de la gente altamente efectiva (deseo, capacidades, conocimientos, imaginación)
- ✓ Dependencia, independencia, interdependencia.
- ✓ Sea proactivo
- ✓ Círculos de influencia y círculo de las preocupaciones.
- ✓ Empezar con un fin en mente
- ✓ Primero lo primero (Cuadrante de la administración del tiempo-delegación)
- ✓ Seis depósitos principales
- ✓ Piense en ganar-ganar
- ✓ Procura primero comprender y después ser comprendido
- ✓ Sinergia
- ✓ Error de éxito (Los padres queremos que nuestros hijos sean exitosos; pero los educamos para ser fracasados)
- ✓ Error de pensamiento (Educamos para pensar mal y queremos que piensen correctamente)
- ✓ Error de educación ¿Realmente los padres educan a sus hijos?
- ✓ Error de resiliencia ¿Los preparamos para salir adelante de los problemas?
- ✓ Error de liderazgo ¿Sabemos liderar en el hogar?
- ✓ Error de tiempo ¿Damos tiempo de calidad o cantidad?

- ✓ Error de reglas en casa ¿Cómo debemos de implementar reglas en el hogar?
- ✓ Error de entendimiento ¿Porque perdemos comunicación con nuestros hijos?
- ✓ Error de competencia ¿Por qué pelean nuestros hijos y no funcionan en los trabajos?
- ✓ Error de comunicación ¿Cómo debemos comunicarnos con nuestros hijos?
- ✓ Error de escuela ¿Si tú casa fuera tu escuela como educarías a tus hijos? - Principios que deben saber los padres para educar a sus hijos)
- ✓ Error de paradigmas ¿Cómo debemos de pensar para entender a nuestros hijos?
- ✓ Error de suerte ¿Cuando tienes un hijo triunfador no fue suerte, tú lo supiste encaminar y cómo hay que hacerlo?
- ✓ Aprendiendo a ganar
- ✓ Ley del creer
- ✓ Ley de la intención
- ✓ Ley del equilibrio
- ✓ Ley del pensamiento positivo
- ✓ Ley del carisma
- ✓ Ley de la causa y efecto
- ✓ Ley del éxito



## **VELADA DE EMPRENDEDURISMO Y LIDERAZGO**

Todos los emprendedores tienen una gran ilusión porque sus negocios prosperen y sean fructíferos. Pero un 90% de ellos va a fracasar. Los dueños y líderes no cuentan con los conocimientos suficientes para ellos.

Muchos conocen a la perfección su trabajo; pero, desconocen técnicas de influencia, de marketing, de ventas, de liderazgo, de trabajo en equipos, de superación, de oratoria, de persuasión, psicología organizacional, alta dirección, finanzas, etc. Para enfrentar todos los vaivenes que se presentarán en la empresa.

Conozca en este valioso curso, los pequeños detalles que debe conocer todo emprendedor para que su negocio sea un éxito.

Recordemos que los pequeños detalles hacen la excelencia; pero la excelencia, no es un pequeño detalle.

### **Curso**

Historia del emprendedor ¿Por qué unos piensan en pobreza y otros en riqueza?

Qué es un empresario – Banco de las tres patas del emprendedor exitoso

¿Por qué fracasan los emprendedores y los empleados?

Cómo determinar mi misión empresarial – Como vender la visión a los empleados

Método SWOT en las empresas – ¿Cómo generar empresas productivas?

Diamante del éxito empresarial – Los empleados ¿por qué no sirven? ¿por qué se van?

Rompiendo paradigmas

Océanos azules – Cómo crear empresas dónde la competencia no tiene ninguna relevancia

Cuadrante de las estrategias

Tipos de liderazgo y teorías del liderazgo

Pasaporte al éxito

Como lograr nuestras metas

Marcos de conducta del emprendedor exitoso

Tabla de las metas

Cómo planear mi empresa

Cuadrante de lo importante y lo urgente

Pareto

Manejo de los recursos

Planeación Estratégica – UENS

Estrategias de crecimiento

Elaborando planes de acción

Cómo capacitar a los empleados y hacerlos ganadores

Método DIA D para capacitar al personal

Técnicas de negociación

Como hablar en público y con su gente e influir sobre los demás

Comunicación

Servicio

Neurolinguística

Psicología del color - Cómo conocer las necesidades del cliente

P's de la mercadotecnia

Neuromarketing

Círculos de influencia

Manejo de las emociones

Cuando termine el curso, cambiará positivamente su vida.

Duración 16 horas

## **ENRIQUE VILLARREAL AGUILAR**

### **CONFERENCISTA INTERNACIONAL**

Conferencista Internacional galardonado con cinco estrellas máxima calidad que se le confiere a un conferencista, Presidente de la Asociación Mexicana de Conferencistas, Presidente honorario y miembro de la Asociación Internacional de conferencistas, Presidente de la Asociación Intercontinental de Conferencistas, , egresado de la Universidad Autónoma de México, Se ha dedicado a impartir conferencias en Estados Unidos, Canadá, Centro y Sudamérica, compartiendo sus experiencias profesionales con sus investigaciones. Asesor de más de 1000 empresas nacionales e internacionales en los temas de optimización de Recursos y Relaciones Personales, Alta Dirección, Ventas, Marketing, Negocios, Escuela para Padres y Superación Personal. Es nombrado "El Maestro de las Ventas" , es creador de las "Neuro Ventas" y el "C Marketing", es asesor en mercadotecnia y comercialización de importantes empresas a nivel nacional e internacional. Socio director de Línea Jurídica S.A. de C.V., Socio director de Instituto Superior de Desarrollo Empresarial S.A de C.V; Socio Director de Conferencistas y Seminarios.com; Socio Director de Speakers Masters Internacional, Socio Director de Tipos Directivos y Empresariales, Maestría en alta dirección, Maestría en Mercadotecnia, Miembro de la Agrupación Internacional de la Creatividad quien le entrego en premio Yacapixtli de la creatividad, Toast Master Internacional de Oratoria, por su gran trayectoria en los países de América ha sido nombrado el mejor conferencista de América Latina, estas mismas conferencias le han valido para nombrarlo huésped distinguido en varios Estados del país, expositor en una gran cantidad de Instituciones educativas y asociaciones de gran prestigio en el país y el extranjero (Colegios de Contadores Públicos, Asociaciones de Abogados, Universidad Autónoma de México, Tecnológico de Monterrey, IPADE, Feul Freedom Internacional, Suprema Corte de Justicia, etc.) Empresas Internacionales como Coca Cola, Ingles sin barreras, GNP Seguros, Grupo Bimbo, Telmex y muchísimas más, se han deleitado con sus conferencias, ha participado y colaborado en un sinnúmero de programas de Radio y Televisión, Es articulista en la revista Mi Ciudad, T.V. Notas, Ventas Estratégicas, [www.conferencistasyseminarios.com](http://www.conferencistasyseminarios.com), etc.. Su calidad literaria se ha difundido en las principales librerías del mundo y plasmado en las obras: "Los pequeños Grandes Detalles" "Un Espacio en tu corazón" "Instantes de Amor" "El milagro de la vida" "Momentos Mágicos" "de la Agenda Organizador de Superación Personal Sun White" del "El vuelo de la renovación" "Los matices de la felicidad" "El mensaje de Dios" "El pequeño libro de los grandes hombres de negocios" "El Mercader de Dios" "Grandeza de Ser Mujer" "El secuestro" "Un obsequio para el alma" "Los grandes errores que cometemos los padres al educar a nuestros hijos" "Piensa en grande, piensa simple" Best Sellers que se han traducido ha varios idiomas y vendido con éxito en países como España, Brasil, India, México, Inglaterra, E.U.A y un sinnúmero de países del mundo. Más de 900,000 obras vendidas avalan su calidad retórica. Su reflexión: "Papá cuanto ganas por hora" ha

|| sido leída por más de 250 millones de personas. ||

# INSTITUCIONES CON LAS QUE SE HA COLABORADO Y COLABORA

- U.N.A.M.
- Tecnológico de Monterrey en Monterrey
- Instituto Politécnico Nacional
- Universidades Tecnológicas
- Club Rotario Cd. Victoria
- Universidad Autónoma de Nuevo León
- Congress University
- Banamex
- Cooperativa Cruz Azul
- Comisión Federal de Electricidad
- Universidad del Valle de Atemajac
- Universidad Salazar
- Universidad Hernán Cortés
- Universidad Tecnológica de Querétaro
- Tecnológico de Monterrey Campus Pachuca
- Colegio de Contadores Públicos Cd. del Carmen
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
- Universidad del Golfo de México
- Colegio Bosques
- Suprema Corte de Justicia
- Universidad Autónoma de Chiapas
- Ayuntamiento de San Luis Potosí
- Universidad Autónoma de Sinaloa
- Succes Internacional
- Universidad de Celaya
- Complejo Educativo EuroAmericano
- Universidad Autónoma de Chiapas
- IPADE
- Colegio de Graduado en Alta Dirección
- Universidad del Valle de Puebla
- Universidad Pedagógica Nacional
- Instituto Alexander Von Humboldt
- Grupo BIMBO
- Banco de Bolivia
- Feul Freedom Internacional
- PEMEX
- Coca Cola Company
- Instituto Tecnológico de Toluca
- Feria del libro de Guadalajara
- Cruz Roja Internacional
- Universidad Tec Milenio
- CANACINTRA
- SEP
- Universidad de Acapulco
- Tecnológico de Monterrey en Saltillo
- Tecnológico de Monterrey en Pachuca
- Cruzare Capacitación
- Instituto de Estudios Superiores de Chiapas
- AARCO Seguros



- Universidad de Comitán
- Ingles sin Barreras
- Distribuidora de Semillas y Productos del Campo la Herradura
- Circulo de Negocios
- UNIVA La Piedad
- Congreso de la Unión
- Seguros Álamo
- Foro PYME de la Industria de la Masa y la Tortilla
- Universidad Tecnológica de Ciudad Valles
- Tecnológico de Monterrey Campus Saltillo
- Caja Popular San Juan Bosco
- Instituto Tecnológico de San Andrés Tuxtla
- Prepa Tec
- Grupo VIDAL (Hoteers-Macaroni)
- Grupo Avante (Micheline)
- Universidad Mexiquense
- UNITEC Universidad Tecnológica de México
- Grupo Avante
- Eletres Inmobiliaria
- DIFATSA
- UPAEP
- AFAAD
- UAEM
- UNITEC
- Universidad Tecnológica de Veracruz Jesús Carranza
- Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas
- Electricón
- Congreso Universitario Mexiquense
- Universidad Autónoma de Chihuahua
- Club Rotario Poza Rica
- Beccar carrocerías
- Colegio Mexicano Los Ángeles Pachuca
- Asociación de Enfermeras del Estado de México
- Tecnológico de Valladolid
- Instituto Mexiquense
- Centro Banamex
- Instituto Tecnológico de Uruapan
- Congreso Nacional de Filantropía
- Universidad de Baja California
- Universidad de Nayarit
- Colegio Oliverio Cromwell
- Asociación Promotora de la Educación y la Cultura
- Colegio Portugal de Aguascalientes
- Y un sinnúmero de Instituciones, Empresas, Asociaciones y Sociedades.

Como conferencista ha triunfado en una gran cantidad de países como Estados Unidos de América, México, Costa Rica, Perú, Bolivia, Ecuador, Colombia, Brasil, etc. Como escritor sus libros y reflexiones se venden y leen por todo el mundo.

# TESTIMONIOS

<http://www.youtube.com/watch?v=pMUoLOLOJwI>

[http://www.youtube.com/watch?v=FdMZ2KTa\\_fl](http://www.youtube.com/watch?v=FdMZ2KTa_fl)

<http://www.youtube.com/watch?v=ho4GwLWGdEU>

<http://www.youtube.com/watch?v=JBC4974JWtc>

<http://www.youtube.com/watch?v=CHGh9CBVzC0>

<http://www.youtube.com/watch?v=gwVc-ONKjas>

<http://www.youtube.com/watch?v=ciXapl36AvI>

# VIDEOS

<http://www.youtube.com/watch?v=MrgwWtmrupc>

<http://www.youtube.com/watch?v=5qgxJHnCjSo>

<http://www.youtube.com/watch?v=zWpkcQGCKwE>

# CONFERENCIAS

- ✓ ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR
- ✓ LOS SECRETOS DEL ÉXITO
- ✓ LOS SECRETOS DE LOS JOVENES DE ÉXITO
- ✓ LAS LEYES IRREFUTABLES DE LA GENTE ALTAMENTE PODEROSA
- ✓ COMO SER LÍDER Y LOGRAR TODO LO QUE DESEES
- ✓ ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR EN LOS NEGOCIOS
- ✓ NEUROLIDERAZGO
- ✓ LOS GRANDES ERRORES QUE COMETEMOS AL EDUCAR A NUESTROS HIJOS
  
- ✓ EL PERFIL DEL DIRECTIVO DE EXCELENCIA
- ✓ EL SERVICIO DE ALTO RENDIMIENTO
- ✓ LAS LLAVES DEL ÉXITO EN LAS VENTAS
- ✓ NEUROVENTAS
- ✓ PARA HOMBRES NECIOS, MUJERES CABRONAS
- ✓ ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR EN LOS NEGOCIOS
- ✓ FUNDAMENTOS DEL ÉXITO EN LA MERCADOTECNIA
- ✓ NEUROMARKETING
- ✓ 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA
- ✓ EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO
- ✓ PIENSE Y HAGASE RICO (LOS HABITOS DE LOS MILLONARIOS)

# CURSOS

- ✓ COMO TRABAJAR EN EQUIPO Y LOGRAR UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL
- ✓ ESTRATEGIAS PARA TRIUNFAR
- ✓ EL SERVICIO Y LAS RELACIONES DE EXCELENCIA
- ✓ EL PERFIL DEL MAESTRO DE EXCELENCIA
- ✓ TEORÍA DEL EMPRESARIO
- ✓ LA MAGÍA DE SER LÍDER
- ✓ VENEDORES CABRONES
- ✓ MARKETING PARA NO MERCADÓLOGOS
- ✓ MARKETING PERSONAL (CÓMO VENDER NOS COMO PROFESIONISTAS)
- ✓ LOS 7 HÁBITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA
- ✓ LAS GRANDES CLAVES PARA HABLAR EN PÚBLICO
- ✓ LOS GRANDES ERRORES AL EDUCAR A NUESTROS HIJOS
- ✓ CÓMO SER LÍDER Y HACER QUE LA GENTE DE RESULTADOS

## **Economía Promoción empresarial**

### **Ciclo de conferencias con los mejores expositores de Latinoamérica y Europa**

La consultora Economía & Educación ha lanzado el programa Success en su dimensión internacional, destinado a la formación continua de profesionales, empleados y trabajadores en general.

"La formación continua es algo absolutamente necesario en nuestro tiempo porque lo que se ha aprendido en la universidad rápidamente pasa de moda, superado por nuevos conocimientos, nuevos avances. Los bolivianos necesitamos esta actualización permanente", afirma su director ejecutivo, Enrique Ipiña Melgar.

El programa es uno de los dos brazos de la consultora Economía y Educación. El primero es el Tecnológico Boliviano Suizo, orientada a formar técnicos en La Paz y El Alto. El otro brazo es la Formación Continua.

Trabajamos en dos círculos, el uno interno, con profesionales nacionales de muy buena calidad con los que organizamos cursos de diversa naturaleza, siempre respondiendo a necesidades y demandas, afirma.

Y el segundo círculo se abre hacia afuera, a traer gente que no suele venir a Bolivia. Lo que nosotros necesitamos, dice, es que vengan expertos que atiendan a grandes grupos humanos que necesitan aprovechar sus conocimientos.

Por eso se preparó el ciclo de conferencias internacionales que se realizará a lo largo de este año con los mejores conferencistas de Latinoamérica y España, entre los que se cuentan Carlos Cuauhtémoc Sánchez (México), Yago de Marta (España), Miguel Angel Cornejo (México) **Enrique Villarreal (México)**, Idalberto Chiavenato (Brasil).

Iniciará el ciclo Enrique Villarreal, llamado "El maestro de las ventas", considerado como uno de los mejores expositores en temas relativos a las ventas de América Latina, por esa razón fue nombrado Toast Master de oratoria.

Ha impartido sus conferencias a más de 600 mil personas. Sus más de 200 conferencias le han valido ser nombrado Huésped de Honor en varios Estados de la República Mexicana y en los Estados Unidos.

De sus siete libros a vendido hasta el momento 250 mil ejemplares. Ha dado más de 200 conferencias en México y EEUU, fundamentalmente.

El tema de la conferencia que dictará será "Las llaves del éxito en las ventas y la mercadotecnia", y está enfocado a responder a las necesidades de un público cada vez más desconfiado ante las tradicionales estrategias de ventas.

Las conferencias se desarrollarán en La Paz el lunes 16 de abril, Hotel Radisson. En Santa Cruz, el miércoles 18 de abril, Hotel Los Tajibos. En Cochabamba, el viernes 20 de abril, Centro de Convenciones El Campo. Así mismo se presentará en Costa Rica, Ecuador, Perú, Argentina y Brasil.

Todas las conferencias comenzarán a las 19:00 horas. El costo de las entradas es de 50 dólares. Los grupos de diez merecerán de una undécima entrada gratuita.