

PROGRAMA

COACHING EJECUTIVO

MODULO 1

1. LA CAPACIDAD ESENCIAL PARA EL ÉXITO. LA EMPATÍA.

1.1. La Habilidad esencial para tener éxito.

La Capacidad de "conectar" con la persona.

1.2. La Base diferencial de todas las Habilidades Interpersonales.

Potencia y lleva a otro nivel tus habilidades de relacionamiento con otros

1.3. Empatía para ejercer el Liderazgo e Influir en las personas.

Liderazgo natural, no impuesto.

1.4. La Empatía como herramienta de venta.

Cómo vender sin vender.

MODULO 2

2. EL LIDERAZGO.

2.1. ¿Qué es realmente el Liderazgo?

Creerse un Líder no te hace serlo.

2.2. Diferencias entre Jefe y Líder.

No seas un "Jefe", sé un "Líder".

2.3. Estilos de Liderazgo

Diferencias entre liderazgos buenos y malos.

2.4. Características del Líder Eficaz

Características fundamentales de los buenos Líderes.

2.5. Desarrollo de Habilidades de Liderazgo.

Habilidades para ser el mejor Líder.

MODULO 3

3. LA MOTIVACIÓN.

3.1. Bases de la Motivación.

Componentes Psicológicos y Emocionales de la Motivación.

3.2. Factores de Motivación.

Los 3 Tipos de Factores de Motivación de todo el mundo.

3.3. Técnicas y Estrategias fundamentales para Motivar.

Claves para saber motivar.

MODULO 4

4. HABILIDADES DE COMUNICACIÓN VERBAL.

4.1. Primer paso de la Comunicación. El Saludo.

Cómo causar una primera buena impresión.

4.2. La base de la Comunicación. La Conversación.

Factores esenciales en la Conversación.

4.3. La Receta del "Buen comunicador / Conversador".

Los 4 ingredientes para el éxito en la comunicación.

4.4. Adapta tu Comunicación a la otra persona.

"Conectar" la comunicación para que sea efectiva.

4.5. La Comunicación en la Venta.

Cómo "no" comunicar para vender.

MODULO 5

5. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y EL LENGUAJE CORPORAL.

5.1. **La Importancia de la Comunicación No Verbal.**

Lo más importante en la Comunicación no es lo que se dice.

5.2. **La Primera Impresión.**

Lenguaje Corporal para agradar a los demás desde el primer momento.

5.3. **Sincronización.**

Cómo "conectar" con el otro con la comunicación no verbal.

5.4. **Lectura del Lenguaje Corporal de los demás.**

Miradas, Gestos, Posturas, Contacto, movimientos Oculares, Micropicoros.

MODULO 6

6. HABILIDADES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN.

6.1. **Reglas Fundamentales.**

Factores Psicológicos de las Relaciones Humanas.

6.2. **El Requisito Clave para Influir y Persuadir.**

"Conectar" para poder influir y persuadir a los demás.

6.3. **La capacidad de Influencia.**

Calves para desarrollar la capacidad para influir en los demás.

6.4. **Desarrollo de Habilidades de Persuasión.**

Técnicas de Persuasión.

MODULO 7

7. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN.

7.1. La Base de la negociación. Los Intereses.

Averiguar y manejar los Intereses de los demás.

7.2. Las 4 Claves de la Negociación.

Técnica esencial para la Negociación.

7.3. Negociación Emocional.

No negociamos con seres racionales sino emocionales.

7.4. Lenguaje Corporal para Negociar.

Manejo del Lenguaje Corporal en la Negociación.

MODULO 8

8. TOMA DE DECISIONES.

8.1. El Principio de la Información en la Toma de Decisiones.

Sesgos Psicológicos en la Toma de Decisiones.

8.2. La Toma Racional de Decisiones.

Teoría de la Toma Racional de Decisiones e implicaciones.

8.3. La influencia de lo emocional en las decisiones.

Por qué las decisiones nunca pueden ser racionales 100%.

8.4. Decisión tomada, memoria cambiada.

Las consecuencias en tu cerebro de tomar una decisión.

MODULO 9

9. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

9.1. Qué es en sí un Problema.

La diferencia entre lo que esperábamos y la realidad.

9.2. Análisis de Problemas.

Cómo analizar los problemas para resolverlos.

9.3. Técnicas de Resolución de Problemas.

Desarrollo de Habilidades de Resolución de Problemas.

MODULO 10

10. LA PRODUCTIVIDAD.

10.1. La Base Psicológica de la Productividad.

La Productividad está en el cerebro y depende de él.

10.2. La Rutina para trabajar productivamente.

Predispon a tu cerebro para ser productivo.

10.3. Desarrollo de Hábitos de Productividad.

Orden y Organización para la Productividad.