

# PROGRAMA

## COACHING PARA EMPRENDEDORES

### MODULO 1

#### **1. DESARROLLO DE LA SEGURIDAD Y LA CONFIANZA EN UNO MISMO.**

##### **1.1. Autopercepción y Autovaloración.**

Construcción de un Autoconcepto sólido.

##### **1.2. Desarrollo de la Seguridad y la Confianza.**

Técnicas para la Autoconfianza y la Seguridad en uno mismo

### MODULO 2

#### **2. LA PRODUCTIVIDAD.**

##### **2.1. La Base Psicológica de la Productividad.**

La Productividad está en el cerebro y depende de él.

##### **2.2. La Rutina para trabajar productivamente.**

Predispón a tu cerebro para ser productivo.

##### **2.3. Desarrollo de Hábitos de Productividad.**

Orden y Organización para la Productividad.

## MODULO 3

### 3. LA CAPACIDAD ESENCIAL PARA EL ÉXITO. LA EMPATÍA.

#### 3.1. **La Habilidad esencial para tener éxito.**

La Capacidad de "conectar" con la persona.

#### 3.2. **La Base diferencial de todas las Habilidades Interpersonales.**

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

#### 3.3. **Empatía para ejercer el Liderazgo e Influir en las personas.**

Liderazgo natural, no impuesto.

#### 3.4. **La Empatía como herramienta de venta.**

Cómo vender sin vender.

## MODULO 4

### 4. EL LIDERAZGO.

#### 4.1. **¿Qué es realmente el Liderazgo?**

Creerse un Líder no te hace serlo.

#### 4.2. **Diferencias entre Jefe y Líder.**

No seas un "Jefe", sé un "Líder".

#### 4.3. **Estilos de Liderazgo**

Diferencias entre liderazgos buenos y malos.

#### 4.4. **Características del Líder Eficaz**

Características fundamentales de los buenos Líderes.

#### 4.5. **Desarrollo de Habilidades de Liderazgo.**

Habilidades para ser el mejor Líder.

## **MODULO 5**

### **5. LA MOTIVACIÓN.**

#### **5.1. Bases de la Motivación.**

Componentes Psicológicos y Emocionales de la Motivación.

#### **5.2. Factores de Motivación.**

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

#### **5.3. Técnicas y Estrategias fundamentales para Motivar.**

Claves para saber motivar.

## **MODULO 6**

### **6. HABILIDADES DE COMUNICACIÓN VERBAL.**

#### **6.1. Primer paso de la Comunicación. El Saludo.**

Cómo causar una primera buena impresión.

#### **6.2. La base de la Comunicación. La Conversación.**

Factores esenciales en la Conversación.

#### **6.3. La Receta del “Buen comunicador / Conversador”.**

Los 4 ingredientes para el éxito en la comunicación.

#### **6.4. Adapta tu Comunicación a la otra persona.**

“Conectar” la comunicación para que sea efectiva.

#### **6.5. La Comunicación en la Venta.**

Cómo “no” comunicar para vender.

## MODULO 7

### **7. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y EL LENGUAJE CORPORAL.**

#### **7.1. La Importancia de la Comunicación No Verbal.**

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

#### **7.2. La Primera Impresión.**

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

#### **7.3. Sincronización.**

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

#### **7.4. Lectura del Lenguaje Corporal de los demás.**

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

## MODULO 8

### **8. HABILIDADES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN.**

#### **8.1. Reglas Fundamentales.**

Factores Psicológicos de las Relaciones Humanas.

#### **8.2. El Requisito Clave para Influir y Persuadir.**

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

#### **8.3. La capacidad de Influencia.**

Calves para desarrollar la capacidad para influir en los demás.

#### **8.4. Desarrollo de Habilidades de Persuasión.**

Técnicas de Persuasión.

## MODULO 9

### 9. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN.

#### 9.1. **La Base de la negociación. Los Intereses.**

Averiguar y manejar los Intereses de los demás.

#### 9.2. **Las 4 Claves de la Negociación.**

Técnica esencial para la Negociación.

#### 9.3. **Negociación Emocional.**

No negociamos con seres racionales sino emocionales.

#### 9.4. **Lenguaje Corporal para Negociar.**

Manejo del Lenguaje Corporal en la Negociación.

## MODULO 10

### 10. LAS REGLAS FUNDAMENTALES EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL.