



OPEN
TRAINING

LIDERAZGO POSITIVO & INFLUENCIA ESTRATÉGICA

18/19 | SEPTIEMBRE
BOGOTÁ

TEMÁTICA

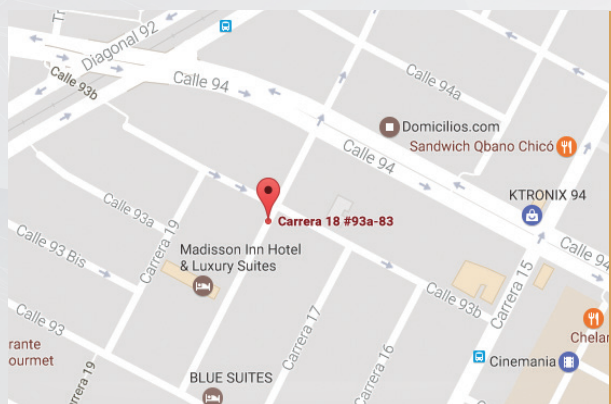
En la actualidad se necesitan líderes con flexibilidad, propósito, equilibrio, visión y capacidad de inspirar a otros. Liderar es influir, y la influencia es un proceso de comunicación estratégica que comprende desde atención enfocada e inteligencia emocional hasta técnicas de comunicación verbal y no verbal. Las personas influyen de manera consciente e inconsciente, creando un circuito neurofisiológico que moviliza sensaciones, percepciones, pensamientos, emociones y comportamientos en los destinatarios. El líder debe conocer cómo es percibido por sus colaboradores y de qué forma está impactando. Esto lo ayudará a comprender cómo lograr las respuestas esperadas, los cambios en el comportamiento y las acciones deseadas en cada persona.

Este programa ofrece un espacio para ejercitar y potenciar las habilidades de inteligencia emocional y neurocomunicación a través de un modelo innovador de liderazgo basado en valores y propósitos, estableciendo la diferencia entre un jefe y un líder, el desarrollo de metacompetencias, competencias, comportamientos, valores, fortalezas y virtudes del líder alineado con el perfil corporativo.





A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Todo profesional que tenga equipos de trabajo o personas a su cargo.



INFORMACIÓN GENERAL

-  18 y 19 de Septiembre 2019
-  HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia
-  ESTACIONAMIENTO SIN COSTO
Sujeto a disponibilidad del hotel

PROGRAMA

LIDERAZGO POSITIVO & INFLUENCIA ESTRATÉGICA

DÍA 1		DÍA 2	
MIÉRCOLES 18 SEPTIEMBRE		JUEVES 19 SEPTIEMBRE	
8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	LIDERAZGO POSITIVO <ul style="list-style-type: none">Concepto y características del liderazgo positivo: jefe versus líderImpacto del líder en el colaborador, el bienestar y la cultura organizacional.Dinámica: Las 24 fortalezas personales de la Upenn.	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	NEUROCOMUNICACIÓN <ul style="list-style-type: none">El proceso comunicacional desde el enfoque de las neurociencias.Comunicación verbal y palabras claves.Técnicas de comunicación verbal y audio comunicacional.Dinámica: ejercicios individuales.
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	METACOMPETENCIAS DEL LIDERAZGO POSITIVO: INFLUENCIA ESTRATÉGICA <ul style="list-style-type: none">10 metacompetencias del liderazgo positivo.Influencia estratégica.Proceso y metodología para influir desde el enfoque de las neurociencias (Percepción, pensamiento, emoción y comportamiento).	SESIÓN 6 11:20 A 13:00	COMUNICACIÓN NO VERBAL Y PNL <ul style="list-style-type: none">Lenguaje corporal estratégico.Técnicas de PNL. Rapport, acompañamiento y empatía.Dinámica: ejercicios individuales.
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH	
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EL LÍDER POSITIVO <ul style="list-style-type: none">Emociones y tipología emocional. Inteligencia emocional.Control del enojo propio y de otros.Técnicas de autoregulación emocional.Dinámica: Técnica de <i>mindfulness</i>.	SESIÓN 7 14:10 A 15:45	GESTIÓN DEL OPTIMISMO <ul style="list-style-type: none">Aplicación de los conocimientos y técnicas aprendidas.Integración del modelo de Liderazgo Positivo con los diez pilares de la Gestión del OptimismoDiseño de un plan de transferencia de estos pilares a la organización, definiendo el punto de partida.
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	IDENTIDAD EMOCIONAL <ul style="list-style-type: none">Modelo de empatía.Identificación de las emociones en el rostro.Modelo de las 7 emociones básicas y microexpresiones del rostro.Dinámica: Simulador de microexpresiones.	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	INFLUENCIA POSITIVA <ul style="list-style-type: none">Claves de la influencia positiva.Rescate conceptual y ajuste de técnicas.Decidir el próximo paso.

DOCENTE

MARITA ABRAHAM



Speaker Internacional & NeuroCoach
Directora de Fundación Mass
Fundadora de la Escuela de Neurocoaching
Autora del libro *Gestión del Optimismo*, el cual ha sido best seller en varios países latinoamericanos.

Ha intervenido en procesos de desarrollo personal, organizacional y directivo en los cinco continentes, generando un impacto positivo en los resultados y vida personal de los participantes.

Sus contenidos generan aprendizaje y transmiten entusiasmo, determinación y motivación, fomentando la reflexión y la transformación individual y colectiva.

Marita es facilitadora, neurocoach, conferencista, autora y especialista en desarrollo personal, directivo y organizacional. Es MBA de la Universidad Lleida en España, con especialidad en negocios internacionales.

Cuenta con más de 25 años de estudios e investigación para crear modelos que contribuyan al desarrollo humano y organizacional. Así, ha creado sus programas de gestión del optimismo, gestión de la confianza, eficacia personal, desarrollo de equipos directivos, neurocoaching, neuroliderazgo y gestión del compromiso, entre otros.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.



*Inspiring Your
Full Potential*

PROGRAMAS IN-COMPANY

Este programa puede ser realizado en su empresa como **programa cerrado, personalizado y pensado especialmente para cubrir las necesidades de su equipo.**

Este programa es parte de de la línea **In Company** de **Seminarium**. Conozca las demás alternativas para desarrollar las habilidades de cada área de su empresa ajustado al contexto y necesidades de su compañía.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.

- Chip Generacional
- Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
- Liderazgo



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

- Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

VALOR INDIVIDUAL 	PRECIO DE LISTA USD 860	TARIFA PREFERENCIAL PAGO ANTICIPADO HASTA EL 16 DE AGOSTO USD 795
VALOR GRUPAL (3 A 5 PERSONAS) 	USD 780	USD 720

Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



FOUR POINTS
BY SHERATON
Bogotá

Tarifa Preferencial Seminarium
Reservas : 618 - 6700
Mail: reservas@fourpointsbogota.com
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

Medios de Pago



· seminarium@seminarium.com.co · 318 372 66 89 - (571) 7429217 - 7429218 ·



www.seminarium.com



/seminarium-colombia



/seminariumco



@seminariumco

Patrocinadores



Apoyan



Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.