

portafolio

# talleres/

cada uno de nuestros talleres, tanto abiertos al público como in company, se generan en un ambiente distendido, con un enfoque 70% práctico y 30% teórico, permitiéndonos aprovechar al máximo el potencial de los participantes.



# mo tiva ción /

## objetivo

Potenciar las motivaciones internas mediante herramientas que permitan a los participantes encender su propio motor para alcanzar resultados fuera de serie.

---

## temario

- › La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva.
  - › La ciencia nos invita a conectar con la esencia del ser humano.
  - › El futuro de las organizaciones está en su capacidad de crear emoción.
  - › La gente ya no quiere un trabajo, busca un proyecto emocionante.
  - › El secreto de los grandes lugares para trabajar.
  - › Barreras que impiden ver la importancia que tiene la actitud y la motivación frente al logro de objetivos de la empresa.
  - › Despertando nuevas posibilidades como camino para motivar a nuestros equipos de trabajo.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

---

**formato:** taller

**duración:** 4 horas

México · Chile · España

## objetivo

Debatir sobre la nueva lógica del liderazgo y su potencial para alcanzar resultados extraordinarios, inspirando a los equipos desde la influencia y no desde la autoridad. Brindar herramientas para construir un modelo de liderazgo potente, desafiante e inspirador.

---

## temario

- › La calidad de tu liderazgo depende de la calidad de tus conversaciones.
  - › La nueva lógica del liderazgo: inspirando a los equipos desde la influencia y no desde la autoridad.
  - › El liderazgo como motor para propiciar cambios culturales dentro de las organizaciones.
  - › La importancia de generar un liderazgo auténtico.
  - › Barreras que impiden lograr un liderazgo que construya relaciones basadas en la Confianza.
  - › Conversaciones efectivas (Habla Asertiva-Propositiva y Escucha Indagativa).
  - › Cómo liderar integrando lo mejor de la generación Baby Boomer, generación X y los Millenials.
- 

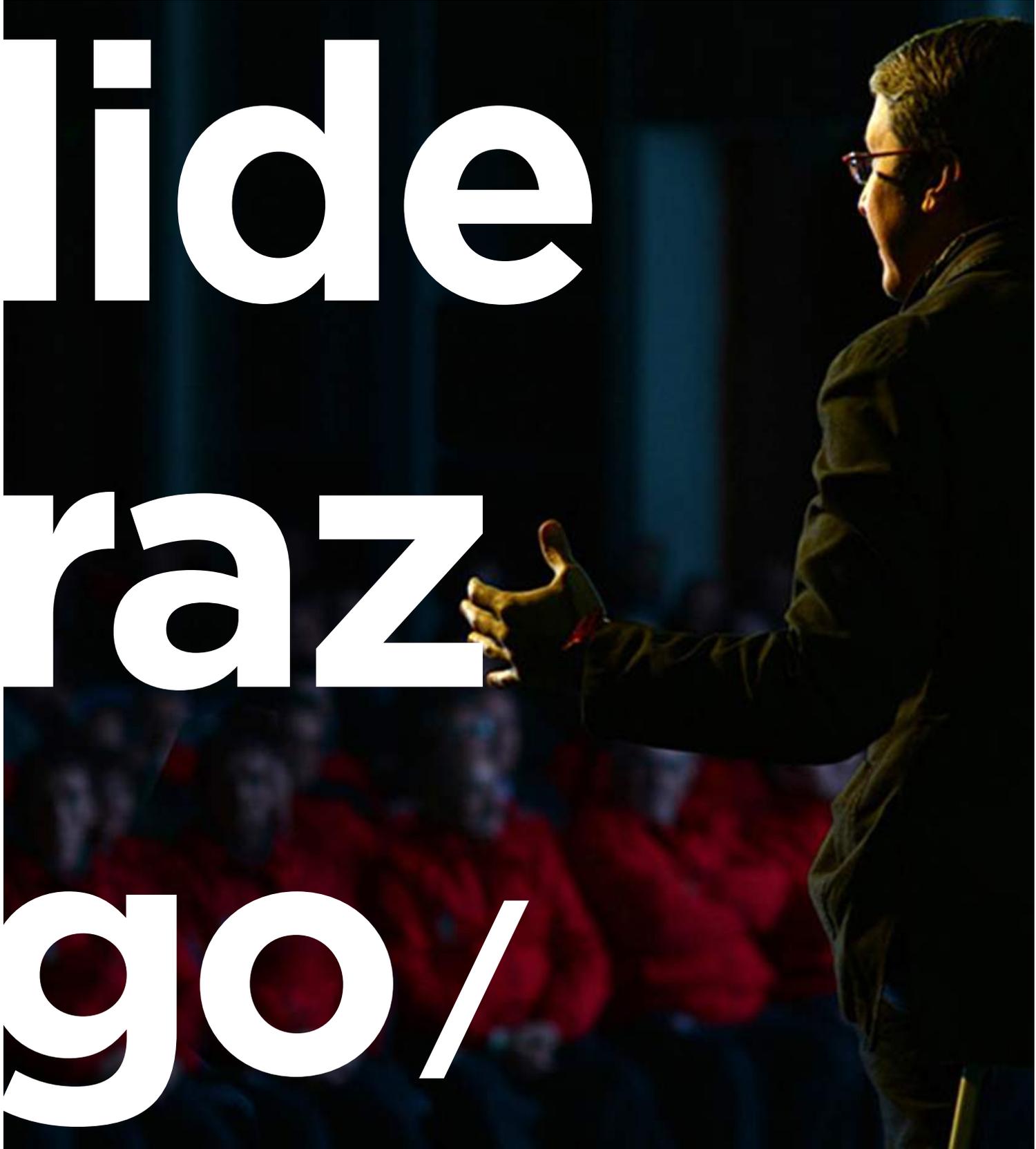
## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Ventas, Mercadeo y en general a personas que buscan reconocer, propiciar y fortalecer habilidades de liderazgo.

---

**formato:** taller

**duración:** 4 horas



# liderazgo



# comu nica ción/

## objetivo

Brindar herramientas para promover un nuevo modelo de comunicación organizacional potenciando la calidad de las conversaciones.

---

## temario

- › Cómo generar una comunicación efectiva en las organizaciones: el arte de conversar y relacionarnos.
  - › La comunicación interpersonal, escucha activa y manejo de conflicto.
  - › El poder de contar historias: storytelling.
  - › La nueva mirada del proceso de comunicación: lenguaje, cuerpo y emoción.
  - › Comunicación eficaz y la empatía.
  - › Barreras que impiden lograr una comunicación genuina y cercana.
  - › La autenticidad como vía para generar engagement entre los colaboradores y la organización.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas y en general a personas que desean fortalecer sus habilidades y competencias comunicacionales para generar engagement con sus pares y colaboradores.

---

**formato:** taller

**duración:** 4 horas

México · Chile · España

## objetivo

El poder de la inteligencia emocional en el manejo de equipos de alto desempeño. Brindar herramientas para impactar positivamente en el grado de involucramiento y compromiso de los colaboradores, el cumplimiento de objetivos y el clima laboral.

## temario

- › Construyendo un equipo de alto desempeño.
- › Reconocimiento 3:1
- › Una comunicación franca y genuina como motor en la toma de decisiones.
- › La inteligencia emocional como factor clave de éxito.
- › Diferencias entre construir grupos vs construir equipos.
- › Cómo generar empatía con las personas y evitar encuentros difíciles.
- › Barreras que impiden gestionar la confianza entre el equipo.

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas y en general a personas que entienden la importancia del trabajo en equipo y buscan desarrollar habilidades para formar e integrar equipos de trabajo creativos y empoderados, cuyo desempeño responda a las necesidades de la organización.

**formato:** taller

**duración:** 4 horas

# trabajo en equipo /



# o ra to ria/

A man in a dark jacket is standing on a stage, holding a large, colorful ball (red, orange, and purple) in his hands. He is looking towards the right side of the frame. The background is dark with some green lighting.

## objetivo

Potenciar el impacto y recordación de la palabra hablada, brindando herramientas prácticas para llevar las presentaciones a un siguiente nivel.

---

## temario

- › Perfil del facilitador.
  - › Conocer el cerebro para impactar en la audiencia.  
Características de una sesión de facilitación.
  - › La PNL y cómo utilizarla en la relatoría.
  - › La audiencia y los estilos de aprendizaje.
  - › Herramienta de Mapas Mentales para la acción.
  - › Tipos de cierres.
  - › Ejercicios para practicar contacto visual, postura, voz y expresiones faciales.
- 

## dirigido a

Profesionales que utilicen presentaciones en su ámbito laboral y necesiten mejorar aspectos técnicos y de organización del discurso.

---

**formato:** taller

**duración:** 4 horas



# ventas/

## objetivo

Construir equipos comerciales de alto desempeño y con una mirada estratégica sobre la gestión de Ventas.

---

## temario

- La comunicación emocional del vendedor.
  - ¿Cómo hacer las preguntas correctas para lograr un cierre de ventas más eficiente?.
  - El arte de no vender productos, sino vender negocios.
  - Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso.
  - El poder de la empatía dentro de la gestión de Ventas.
  - El impacto de la corporalidad del vendedor ante el proceso de negociación con el cliente.
  - Estrategias de planeación de las visitas.
  - Fijación de metas y evaluación de los prospectos.
  - Barreras que impiden generar engagement entre el vendedor y los clientes.
  - ¿Cómo desarrollar presentaciones comerciales efectivas?.
- 

## dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Ventas, Marketing y en general a personas interesadas en desarrollar estrategias para empoderar a sus líderes de Ventas, optimizar los recursos y aumentar la rentabilidad del negocio.

---

**formato:** taller

**duración:** 4 horas



incluye/

 Coffee break

 Material digital

 Diploma de participación

inscripción/

si deseas inscribirte en uno de  
nuestros talleres visita:

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

conversemos/

 /clarkeandpartners

 @clarkenews

 /clarkeandpartners

 [info@clarkeandpartners.com](mailto:info@clarkeandpartners.com)

**CLARKE**  
CAPACITACIONES