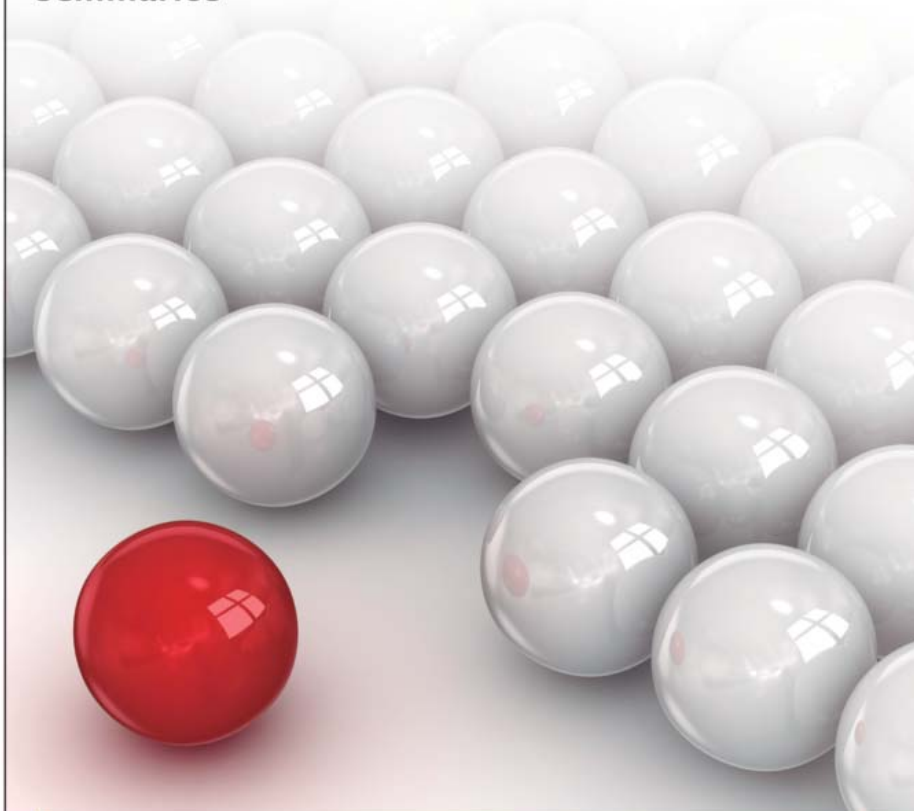




top dirección

seminarios



SEMINARIOS 2016/2017

Liderazgo. Coaching. Habilidades.

¿Cómo ver oportunidades de ventas donde otros no ven nada?

Francisco Javier González Galán





Seminarios TOP DIRECCIÓN, servicio formativo de alto nivel y valor añadido, concebido para dar respuesta a las inquietudes de empresarios, emprendedores, directivos y mandos intermedios en temáticas de máxima actualidad e interés.

La Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM CEOE-CEPYME CASTILLA-LA MANCHA) organiza los seminarios TOP DIRECCIÓN 2016-2017, en colaboración con las Organizaciones Empresariales provinciales y con la coorganización de Caja Rural de Castilla-La Mancha y el Instituto de Innovación y Competitividad.

Se abordarán 2 temáticas de gran interés:

- **Liderazgo. Coaching. Habilidades.**
- **Marketing Digital.**

El seminario de **Liderazgo. Coaching. “¿Cómo ver oportunidades de ventas donde otros no ven nada?”**, impartido por el reconocido conferenciante internacional Francisco Javier González Galán, se celebrará en cada una de las 5 provincias de CLM y comenzará en el último trimestre de 2016, enmarcado dentro de un bloque de 10 seminarios.

¿Le ha pasado, en alguna ocasión, que le gustaría saber qué tiene usted que los demás no tienen y que le diferenciaría del resto, personalmente y en el mercado?

¿Le gustaría saber lo que poseen aquellas personas y directivos que consiguen resultados diferenciadores con respecto al resto?

Y usted, ¿es de los que sólo quiere que le vean o dejar huella imborrable en el mercado?

A través de este seminario, **empresarios y responsables de equipos, podrán identificar y desarrollar todas estas habilidades**, que les permitirán ver donde los demás no ven. Además, lo podrá compartir con sus equipos diferenciándose del resto de forma sencilla y dinámica, implementando una **nueva forma de gestionar y liderar equipos**, así como de afrontar los retos en sus empresas.

Es una nueva manera de enfocar nuestra mente para liderar nuevos cambios.

Saludos.

Liderazgo. Coaching. Habilidades.

¿Cómo ver oportunidades de ventas donde otros no ven nada?

Francisco Javier González Galán



Comprender cómo funciona nuestra mente es el punto de partida para que, con nuestros cambios o mejoras, nuestro entorno varíe. Seguramente, habrá escuchado esta frase en reiteradas ocasiones y lo que siempre habrá echado en falta es el “**CÓMO HACERLO**”.

En el **POR QUÉ** y en el **CÓMO** trabajamos en este workshop con conceptos sencillos y, lo más importante, prácticos.

Haremos un recorrido para comprender cómo funcionan las personas y poder **potenciar nuestra capacidad** para generar relaciones fructíferas. **No depende del nivel cultural y experiencial**, comprobará que **tiene toda la capacidad** hoy para poder hacerlo.

Identificaremos lo que nos diferencia de los demás y qué hace de nosotros que seamos la mejor versión de nosotros mismos.

Llegaremos al punto crítico y clave: los **PROBLEMAS, Y ¿QUÉ PODEMOS HACER CON ELLOS?** ¿Se imagina hacer de ellos un incentivo? Eso es lo que lograremos, además siendo capaz de transmitírselo al resto de su equipo, **transformando los problemas en oportunidades**, haciendo del problema un cimiento de proactividad para usted y sus colaboradores.

Sabrás cómo dar sentido a la actividad (la suya y de su organización) y que el trabajo actual sea fuente de inspiración para cada una de las personas que lo desarrollan.

Por último, tendremos conciencia del poder de las palabras y cómo hacer de ellas para que tengamos un salto diferencial en nuestros resultados.

En esta ponencia, veremos cómo con esta experiencia al final de esta actividad **PODRÁ VER DONDE OTROS NO VEN NADA** y cómo lo puede aplicar en la detección de oportunidades del mercado, y en la dirección de equipos.

Programa

- **El poder de la observación, ¿cómo nos podemos llevar lo máximo en una reunión/formación?**
 - ▶ Las 5 claves para captar lo máximo en una reunión.
- **¿Cómo hacer de su actitud una actitud magnética y positiva para los demás?**
 - ▶ Las claves de una energía duradera y contagiosa para ver oportunidades.

PAUSA-CAFÉ

- **¿Cómo conseguir que la gente haga cosas sin pedirselas?**
- **Cómo ser personas únicas y específicas y no genéricas.**
 - ▶ Los talentos y fortalezas. Herramientas claves para marcar la diferencia.
- **¿Cómo convertir la incertidumbre en un incentivo para usted y su equipo?**
- **La utilidad personal, profesional y económica de definir una misión en su actividad:**
 - ▶ Beneficios para usted.
 - ▶ Beneficios para su equipo.
 - ▶ Beneficios para la empresa.
 - ▶ Los problemas y la actitud. Cómo hacer de ellos un estímulo y encontrar oportunidades en el mercado.
- **El poder de las palabras:**
 - ▶ ¿Cómo enfocarse en el resultado?
 - ▶ ¿Cómo definir objetivos de verdad?
 - ▶ Las palabras reactivas y las palabras pro-activas.
- **Resumen:**
 - ▶ Empecemos a ver **OPORTUNIDADES** donde antes no veíamos.



PONENTE

Francisco Javier González Galán

Experto consultor en multinacionales, conferenciante internacional y escritor.

Actualmente director para América Central de ANE Academia de Neurociencia y Educación.

Consultor de distintas empresas gran parte de ellas multinacionales, Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Graduado en Comunicación Eficaz por FDC, Máster en Psicoterapia de Tiempo Limitado del Instituto Europeo (IEPTL). Diplomado en Coaching por la Escuela Tavistock (Londres). Certificado en Constelaciones Familiares y Organizacionales, por el Instituto Bert Hellinger. Secretario General de la Asociación de Consultores de Enagrama (AHCE). Certificado en Firewalking por la Firewalking Institute of Research and Education.

Profesor de ESIC en las áreas de Postgrado. Miembro de la Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos (AECIP). Miembro de International Coach Federation ICF. Autor del Libro *Coaching Inteligente: Método A.C.C.I.ON* (Editorial ESIC).

Posee 20 años de experiencia, ha colaborado con empresas como Renault, Daimler (Mercedes y Smart), Chrysler, BMW, IKEA...entre otras, tanto en España como Latinoamérica.

INSCRIPCIONES:

www.cecam.es/topdireccion

Fechas de celebración y lugares de inscripción:

ALBACETE: Miércoles, 11 de enero de 2017

INSCRIPCIÓN:

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ALBACETE (FEDA CEOE-CEPYME)

C/ de los Empresarios, 6. 02001 Albacete | Tfno.: 967 21 73 00 - Fax: 967 24 02 02

www.feda.es [Persona de contacto: María Ángeles de Gregorio]

CIUDAD REAL: Miércoles, 18 de enero de 2017

INSCRIPCIÓN:

FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE CIUDAD REAL (FECIR)

Avda. del Rey Santo, 8. Edificio Castillo, 2ª planta | Tfno.: 926 60 00 02

www.fecir.eu [Persona de contacto: David Plaza]

CUENCA: Martes, 13 de diciembre de 2016

INSCRIPCIÓN:

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE CUENCA (CEOE CEPYME-CUENCA)

Avd. Reyes Católicos, 78. 16003 Cuenca | Tfno.: 969 21 33 15 - Fax: 969 22 96 16

www.ceoecuena.es [Persona de contacto: Laura Mena Angulo]

GUADALAJARA: Martes, 20 de diciembre de 2016

INSCRIPCIÓN:

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GUADALAJARA (CEOE-CEPYME GUADALAJARA)

C/ Molina de Aragón, 3. 19003 Guadalajara | Tfno.: 949 21 21 00 - Fax: 949 21 63 98

www.ceoeguadalajara.es [Persona de contacto: David Donaire]

TOLEDO: Jueves, 15 de diciembre de 2016

INSCRIPCIÓN:

FEDERACIÓN EMPRESARIAL TOLEDANA (FEDETO CEOE-CEPYME TOLEDO)

Paseo de Recaredo, 1. 45002 Toledo | Tfno.: 925 22 87 10 - Fax: 925 21 18 12

www.fedeto.es [Persona de contacto: Israel Delgado]