

MEJORA CONTINUA: ORGANIZACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y DESEMPEÑO

<div style="text-align: right;">Áreas</div> <div style="text-align: left;">Niveles</div>	GESTIÓN DEL TIEMPO Y ORGANIZACIÓN PERSONAL (Habilidades Productivas)	LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO (Habilidades Cooperativas)	ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN DE METAS Y TRABAJO POR OBJETIVOS (Habilidades Directivas)	ATENCIÓN AL CLIENTE Y COMUNICACIÓN (Habilidades Sociales)	VENTAS Y NEGOCIACIÓN (Habilidades Comerciales)
Básico Módulos →	<input checked="" type="checkbox"/> Alta Productividad <input checked="" type="checkbox"/> Importante vs Urgente <input checked="" type="checkbox"/> Tareas Periódicas <input checked="" type="checkbox"/> Planificación, Protección, y Priorización de tareas (3P) <input checked="" type="checkbox"/> Gestión de Imprevistos	<input checked="" type="checkbox"/> Dirección y Gerencia: Definiciones y Estilos <input checked="" type="checkbox"/> Liderazgo: Estilos, Rasgos y Conductas <input checked="" type="checkbox"/> Delegación y Cooperación <input checked="" type="checkbox"/> Gestión: Equipos y Roles	<input checked="" type="checkbox"/> El Éxito en 5 Pasos (E5P) <input checked="" type="checkbox"/> Fijación de Metas <input checked="" type="checkbox"/> Toma de Decisiones y Planes de Acción <input checked="" type="checkbox"/> Dirección por Objetivo <input checked="" type="checkbox"/> Autocoaching Personal	<input checked="" type="checkbox"/> Hábitos para la Comunicación Eficiente <input checked="" type="checkbox"/> La Escucha eficaz <input checked="" type="checkbox"/> Barreras y Medios <input checked="" type="checkbox"/> Norma "Todo por Escrito " <input checked="" type="checkbox"/> Gestión de Incidencias	<input checked="" type="checkbox"/> El Éxito en 5 Pasos (E5P) <input checked="" type="checkbox"/> Cualidades y Hábitos del Comercial efectivo <input checked="" type="checkbox"/> Presentaciones Eficaces <input checked="" type="checkbox"/> Técnicas de Venta y Venta Cruzada. Seguimiento
Intermedio Módulos →	<input type="checkbox"/> Norma " Todo por Escrito " <input type="checkbox"/> Hábitos Productivos <input type="checkbox"/> Compromisos de Gestión <input type="checkbox"/> Eficacia y Eficiencia <input type="checkbox"/> Una Mente Despejada <input type="checkbox"/> Archivo de Ideas	<input type="checkbox"/> Comunicación Asertiva <input type="checkbox"/> Motivación de Equipos <input type="checkbox"/> Proactividad Personal <input type="checkbox"/> Personas Difíciles , Gestión de Conflictos y Disciplina <input type="checkbox"/> Liderazgo Situacional	<input type="checkbox"/> Pensamiento No Convencional <input type="checkbox"/> Estrategias DAFO <input type="checkbox"/> Factores Críticos de Éxito <input type="checkbox"/> Planes de Contingencia <input type="checkbox"/> Errores Humanos (ACR)	<input type="checkbox"/> Comunicación NO Verbal <input type="checkbox"/> Asertividad <input type="checkbox"/> Lenguaje Positivo <input type="checkbox"/> Satisfacción y Fidelización del Cliente: Venta y Postventa <input type="checkbox"/> Gestión de Recobros	<input type="checkbox"/> Asertividad Profesional <input type="checkbox"/> Cadena de Valor y Fidelización de Clientes <input type="checkbox"/> Técnicas de Negociación y Cierre, cómo Superar el "NO" <input type="checkbox"/> Marketing Relacional
Avanzado Módulos →	<input type="checkbox"/> Toma de Decisiones y Planes de Acción <input type="checkbox"/> La Información como activo <input type="checkbox"/> Gestión de Reuniones <input type="checkbox"/> Desconexión Tecnológica <input type="checkbox"/> COACHING Ejecutivo	<input type="checkbox"/> Desarrollo Competencias <input type="checkbox"/> Gestión por Competencias <input type="checkbox"/> Formación de Formadores <input type="checkbox"/> Equipos de Alto Rendimiento. Selección RRHH <input type="checkbox"/> COACHING Sistémico	<input type="checkbox"/> Las 5 Eses del Lean (5S) <input type="checkbox"/> Emprendimiento <input type="checkbox"/> Gestión del Rendimiento y de la Mejora Continua <input type="checkbox"/> Gestión del Cambio <input type="checkbox"/> COACHING Directivo	<input type="checkbox"/> Asertividad Directiva <input type="checkbox"/> Inteligencia Emocional <input type="checkbox"/> Marketing Relacional <input type="checkbox"/> CRM y Venta Online <input type="checkbox"/> Calidad de Servicio <input type="checkbox"/> Hablar en Público	<input type="checkbox"/> Posicionamiento de Oferta <input type="checkbox"/> Grandes Negociaciones <input type="checkbox"/> Gestión de Recobros <input type="checkbox"/> Gestión de Proveedores <input type="checkbox"/> Dir. Equipos Comerciales <input type="checkbox"/> COACHING Comercial

Cada Módulo incluye un **MANUAL PRÁCTICO** con: Metodologías, contenidos teóricos, procedimientos, herramientas, decálogos, buenos hábitos, ejercicios y autoevaluaciones.

CONFERENCIAS y WEBINARS PARA CENTROS, ORGANIZACIONES y NEGOCIOS
NEUROCIENCIA APLICADA A LA EMPRESA



DYE® · DESARROLLO Y EFICIENCIA · www.desarrolloyeficiencia.com
 dye.roman@hotmail.com · 670 42 65 42
 Román Cantero Pérez

...hacia una Organización Más Competitiva, Rentable y Sostenible en el Tiempo.

«El Éxito en 5 Pasos»

más de **25 AÑOS**
 Desarrollando
PERSONAS



DESARROLLO Y EFICIENCIA - PROFESIONAL Y PERSONAL