

<p>Áreas</p> <p>Niveles</p>	<p><b>GESTIÓN DEL TIEMPO</b></p> <p><b>ORGANIZACIÓN PERSONAL</b></p> <p>( Habilidades <b>Productivas</b> )</p>	<p><b>LIDERAZGO</b></p> <p><b>TRABAJO EN EQUIPO</b></p> <p>( Habilidades <b>Cooperativas</b> )</p>	<p><b>ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN</b></p> <p><b>OBJETIVOS Y METAS</b></p> <p>( Habilidades <b>Directivas</b> )</p>	<p><b>COMUNICACIÓN</b></p> <p><b>ATENCIÓN AL CLIENTE</b></p> <p>( Habilidades <b>Sociales</b> )</p>	<p><b>VENTAS Y COMPRAS</b></p> <p><b>NEGOCIACIÓN</b></p> <p>( Habilidades <b>Comerciales</b> )</p>
<p><b>Básico</b></p> <p>MÓDULOS →</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Alta <b>Productividad</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Importante vs <b>Urgente</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Ocupaciones <b>Periódicas</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Planificación</b> y <b>Priorización</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Protección</b> de tareas</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Gestión de <b>Imprevistos</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Dirección</b> y <b>Gerencia</b>: Definiciones y Estilos</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Liderazgo: <b>Evolución</b>, Rasgos y <b>Conductas</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Delegación</b> y Cooperación</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Gestión</b>: Equipos y Roles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> El <b>Éxito</b> en 5 Pasos (ESP)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Fijación</b> de Metas</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Toma de <b>Decisiones</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Dirección</b> por Objetivos</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Autocoaching</b> Personal</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Estrategias</b> DAFO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Las <b>6C</b> de la Comunicación</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Escucha</b> eficaz (4 niveles)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Guiones</b> y herramientas</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Barreras</b> y Medios</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Argumentación <b>Persuasiva</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Hábitos</b> en Comunicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Roles</b> Comerciales</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Cualidades</b> y <b>Hábitos</b></li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Venta <b>Consultiva</b>: técnicas</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Guiones</b> comerciales</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> <b>Seguimiento</b> y Control</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Marketing <b>Mix</b> (4 + 3)</li> </ul>
<p><b>Intermedio</b></p> <p>MÓDULOS →</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Norma "<b>Todo por Escrito</b>"</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Hábitos</b> Productivos</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Compromisos</b> de Gestión</li> <li><input type="checkbox"/> Eficacia y <b>Eficiencia</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Mentes Despejadas</b></li> <li><input type="checkbox"/> Archivos de <b>Ideas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>Comunicación</b> Asertiva</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Motivación</b> de Equipos</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Resolución</b> Problemas (8D)</li> <li><input type="checkbox"/> Personas <b>Difíciles</b></li> <li><input type="checkbox"/> Gestión de <b>Conflictos</b></li> <li><input type="checkbox"/> Liderazgo <b>Situacional</b> y <b>360</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>Factores Críticos de Éxito</b></li> <li><input type="checkbox"/> Planes de <b>Contingencia</b></li> <li><input type="checkbox"/> Las <b>5 Eses</b> del Lean (5S)</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Cultura</b> Empresarial (MVV)</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Errores</b> Humanos (ACR)</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Selección</b> de Profesionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Comunicación <b>NO Verbal</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Asertividad</b> y Lenguaje ⊕</li> <li><input type="checkbox"/> Gestión de <b>Incidencias</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Tipologías</b> de Cliente</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Satisfacción</b> y <b>Fidelización</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Presentaciones</b> Eficaces</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Preventa Postventa Reventa</li> <li><input type="checkbox"/> Ley <b>80/20</b> y <b>Segmentación</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Cadena de Valor</b>: P / S</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Posicionamiento</b> de Oferta</li> <li><input type="checkbox"/> Técnicas de <b>Negociación</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Cierres</b>: Superar el "NO"</li> </ul>
<p><b>Avanzado</b></p> <p>MÓDULOS →</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>Planes</b> de Acción</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Conocimiento</b>: Gran Activo</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Proactividad</b> Personal</li> <li><input type="checkbox"/> Gestión de <b>Reuniones</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Digitalización</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>COACHING</b> Ejecutivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Desarrollo <b>Competencial</b></li> <li><input type="checkbox"/> Gestión por <b>Competencias</b></li> <li><input type="checkbox"/> Formación de <b>Formadores</b></li> <li><input type="checkbox"/> Equipo "<b>Alto Rendimiento</b>"</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Desempeño</b> Humano (HOP)</li> <li><input type="checkbox"/> <b>COACHING</b> Sistémico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Tipologías de <b>Pensamiento</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Emprendimiento</b></li> <li><input type="checkbox"/> Gestión del <b>Rendimiento</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Gestión del Cambio</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Transición Digital</b> e IA Gen.</li> <li><input type="checkbox"/> <b>COACHING</b> Directivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>Calidad</b> de Servicio</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Marketing Relacional</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Neuromarketing</b></li> <li><input type="checkbox"/> Gestión de <b>Proveedores</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Inteligencia Emocional</b></li> <li><input type="checkbox"/> Hablar en <b>Público</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>5 Dimensiones</b>: P / S</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Grandes</b> Negociaciones</li> <li><input type="checkbox"/> Gestión de <b>Recobros</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Dir. Equipos</b> Comerciales</li> <li><input type="checkbox"/> <b>Venta Online</b> y CRM</li> <li><input type="checkbox"/> <b>COACHING</b> Comercial</li> </ul>

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

**CONFERENCIAS y WEBINARS PARA CENTROS, ORGANIZACIONES y EMPRESAS**  
**NEUROCIENCIA APLICADA A LOS NEGOCIOS**



DYE® · DESARROLLO Y EFICIENCIA · [www.desarrolloyeficiencia.com](http://www.desarrolloyeficiencia.com)  
 info@desarrolloyeficiencia.com · 670 42 65 42  
 Román Cantero Pérez

«El Éxito en 5 Pasos»

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

**30 Años**  
 desarrollando  
**PERSONAS**



DESARROLLO Y EFICIENCIA ( PROFESIONAL Y PERSONAL )