

MEJORA DE LA ORGANIZACIÓN, DE LA PRODUCTIVIDAD Y DEL DESEMPEÑO PERSONAL

Áreas Niveles	GESTIÓN DEL TIEMPO Y ORGANIZACIÓN PERSONAL (Habilidades Productivas)	LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO (Habilidades Cooperativas)	PLANIFICACIÓN DE METAS Y TRABAJO POR OBJETIVOS MEJORA (Habilidades Directivas)	ATENCIÓN AL CLIENTE Y COMUNICACIÓN (Habilidades Sociales)	VENTAS Y NEGOCIACIÓN (Habilidades Comerciales)
Básico Módulos →	<input checked="" type="checkbox"/> Alta Rentabilidad <input checked="" type="checkbox"/> Importante vs Urgente <input checked="" type="checkbox"/> Tareas Repetitivas <input checked="" type="checkbox"/> Planificación, Protección, y Priorización (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"/> Auto-Coaching 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 Buen Profesional <input checked="" type="checkbox"/> Presentaciones Eficaces <input checked="" type="checkbox"/> Técnicas de Venta (Cltes. y Proveedores) y 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 Crítico <input type="checkbox"/> Estrategias DAFO <input type="checkbox"/> Factores Críticos de Éxito (FCE) <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 de Clientes <input type="checkbox"/> Atención en Postventa	<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 , un 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 , Decálogos <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 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 y enfoque de Ventas <input type="checkbox"/> Calidad <input type="checkbox"/> Hablar en Público	<input type="checkbox"/> Estrategias de Posicionamiento <input type="checkbox"/> Grandes Negociaciones <input type="checkbox"/> Gestión de Recobros <input type="checkbox"/> Equipos Comerciales <input type="checkbox"/> Coaching a Comerciales

Cada Módulo incluye un **Manual Práctico** con:

Metodologías completas, desarrollo de contenidos teóricos, técnicas, herramientas, decálogos, buenos hábitos, ejercicios y autoevaluaciones.

CONFERENCIAS PARA CENTROS Y ORGANIZACIONES - ¡¡NUEVOS CURSOS y WEBINARS ON-LINE!!
NEUROCIENCIA APLICADA A LA EMPRESA



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

D Y E

«El Éxito en 5 Pasos»

Hacia una Organización Más Competitiva, Rentable y Sostenible en el Tiempo

25 AÑOS
 Desarrollando
PERSONAS



DESARROLLO Y
 EFICIENCIA®