CURSO	Taller Valores un Modelo de Vida

Contenido temático
1. Desarrollo. 1.2 Paso 1. Diagnóstico de los valores. 1.3 Paso 2. Conceptualización de valores. 1.4 Paso 3. Declaración de Conductas. 1.5 Paso 4. Evaluación. **2. Estrategia de Comunicación.** **3. La identidad.** **4. Comunicación-Valores-Identidad.** **5. Conclusiones.** **6. Recomendaciones.**

CURSO	Taller Administración Competitiva de Almacenes e Inventarios

Contenido temático

I. ALMACENES
Tipos de Almacén.
Agrupación de Recursos en un Almacén.
Función de los almacenes.
Características de los productos almacenados.
II. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN
Áreas de trabajo del almacén.
Organización en el almacén.
Principio de popularidad.
Sistema de posicionamiento y popularidad.
Procesos operativos de almacenar.
Procesos relacionados con los flujos de entrada.
Procesos relacionados con los flujos de salida.
El picking.
Procesos de técnicas del picking.
Diseño físico del almacén.
Lay Out de almacenes.
III. CONTROL DE INVENTARIO
Inventario físico.
Objetivos para la administración de inventarios.
Filosofía para la administración de inventarios.
Registros de inventarios.
Inventario cíclico.
Procedimiento general para hacer inventario cíclico.
IV. SERVICIO AL CLIENTE
La cadena de servicio-utilidad.
La lealtad del cliente.
La satisfacción del cliente impulsa la lealtad del cliente.
V. TRABAJO EN EQUIPO
¿Qué es trabajo en equipo? .
¿Por qué trabajar en equipo? .
¿Qué es un equipo de trabajo? .
Ventajas del trabajo en equipo.
¿Qué impide el buen funcionamiento de un equipo?.
El trabajo en equipo basado en las 5 “c”.
Puesta en marcha de un equipo de trabajo.

Trascendencia Visión S.C.

CURSO	Taller Equipos de Trabajo Unificados

Contenido temático

1. **Definición de Equipos de Trabajo Unificados**
   - 1.1 Componentes
   - 1.2 Espíritu Común
   - 1.3 Distinción con nuestros competidores
   - 1.4 Valores para trabajar mano a mano
   - 1.5 Apoyo mutuo
   - 1.6 La confianza ganada no tiene reemplazo
2. **Por qué trabajar en equipo.**
3. **Diferencia con el trabajo en grupo**
4. **Doce características de un equipo de alto rendimiento**
   - 4.1 Tener un propósito claro.
   - 4.2 Tener una comunicación efectiva
   - 4.3 Voluntad de aprender de los demás
   - 4.4 Participación en el grupo}
   - 4.5 Orientación a la solución de problemas
   - 4.6 Búsqueda de la excelencia
   - 4.7 Celebración de los logros
   - 4.8 Involucrar a todas las personas relevantes
   - 4.9 Equipos multidisciplinarios para problemas multidisciplinarios
   - 4.10 Búsqueda de la innovación
   - 4.11 Descontento con el status quo
   - 4.12 Compromiso
5. **La tarea del equipo de trabajo y el proceso grupal**
   - 5.1 Misión
   - 5.2 Visión
6. **Habilidades personales para trabajar en equipo**
   - 6.1 Escuchar
   - 6.2 Preguntar
   - 6.3 Resumir
   - 6.4 Flexible
   - 6.5 Proactivo
   - 6.6 Asertivo
   - 6.7 Abierto
7. **Las disfunciones de un Equipo**
8. **Los roles del equipo**

CURSO	Taller Comunicación Efectiva en el Trabajo

Contenido temático

1. Comunicación.
- 1.1 Antecedentes de la comunicación.
- 1.2 Conceptos de la comunicación.
- 1.3 Comunicación verbal.
- 1.4 Comunicación no verbal.
- 1.5 Estilos de comunicación.

2. Escucha activa. Identificando áreas de mejora.
- 2.1 Escucha activa.
- 2.2 Elementos de la escucha activa.
- 2.3 Saber escuchar.
- 2.4 Pilares de la escucha activa.

3. Comunicación efectiva.
- 3.1 Elementos de la comunicación efectiva.
- 3.2 Barreras de la comunicación.
- 3.3 Elementos para enfrentar las barreras de la comunicación.
- 3.4. Modelo de comunicación efectiva.

4. Comunicación asertiva.
- 4.1 Definición de asertividad.
- 4.2 Comunicación asertiva.
- 4.3 La asertividad en el trabajo.
- 4.4. Modelo de comunicación asertiva.

CURSO	Taller Solución de Conflictos con Técnicas de Neuro-Negociación

Contenido temático

1. ¿Qué es el conflicto
2. El origen del conflicto
3. Las áreas más comunes de conflicto
4. Ejercicio: identifica conflictos
5. La agresividad en el conflicto
- 5.1 Ejercicio: Concordar y Discordar

6. El estrés y el conflicto.
7. La actitud asertiva en el conflicto.
- 7.1 Actitudes.
- 7.2 Técnicas.

8. Aprendiendo a manejar el conflicto.
9. La neurociencia.
- 9.1 Principios de la Neurociencia.

10. Qué es negociar.
- 10.1 la negociación resuelve conflictos.
- 10.2 Negociar con efectividad.

11. Neuronegociación.
- 11.1 Características de un Buen Negociador.
- 11.2 Negociación Efectiva.
- 11.3 Dinámica: Resolver conflictos y negociar.

12. Mi plan personal de acción.

CURSO	Taller Habilidades de Comunicación Directiva

Contenido temático

1. La comunicación
    - 1.1 Definición de comunicación
    - 1.2 Componentes de la comunicación
    - 1.3 Tipos de comunicación
    - 1.4 El significado de la comunicación
    - 1.5 El lenguaje corporal
2. Habilidades básicas de la comunicación directiva
    - 2.1 La escucha activa
    - 2.2 Elementos que facilitan la escucha efectiva
    - 2.3 Rapport
    - 2.4 La empatía
    - 2.5 Proxemia
    - 2.6 ¿Cómo demostrar empatía?
    - 2.7Saber dialogar supone

CURSO	Seminario Liderazgo de Alto Desempeño

Contenido temático

1. **La empresa emergente.**
2. **Empresa inteligente.**
3. **Formas organizativas de trabajo.**
4. **Desarrollo de equipos de alto desempeño.**
5. **Pasos para desarrollar un equipo de alto desempeño.**
6. **Teorías sobre liderazgo.**
    - 6.1. Liderazgo Caórdico.
    - 6.2. Liderazgo Nivel 5.
    - 6.3. Liderazgo Situacional.
7. **Plan de Acción**