

learning FORUM



Sesiones TOP10 en desarrollo de talento
Un nuevo concepto de formación continua 2010

¿Quiénes Somos?



Why DOOR

DOOR Training International proporciona soluciones de aprendizaje que ayudan a más de 1.000 compañías globales y a gobiernos de distintos países a conseguir resultados medibles, mejorando el rendimiento de sus empleados.

- Estamos en más de 60 países.
- Formamos a más de 1.500.000 participantes al año.
- Tenemos más de 25 años de experiencia en el desarrollo de soluciones de formación y consultoría para las organizaciones
- Desarrollamos proyectos con las más importantes corporaciones mundiales y con empresas locales
- Estamos focalizados en los resultados de nuestros clientes, tenemos pasión por el éxito de nuestros clientes.

Un nuevo formato de formación corporativa



Un completo programa de acciones de formación anual inter-empresa ,

- **10 cursos de un día (8h) cada año sobre las temáticas más demandadas (*)**
 - *Pack de 25 plazas o de 10 plazas por empresa*
 - *2 plazas por curso (máximo 3)*
 - *Cada curso es para un máximo de 16 plazas en total*
 - *Se realiza 1 curso cada mes (excepto agosto y enero)*
 - *Cursos realizados por expertos formadores de DOOR*
- **“Todo incluido en el precio” del pack (materiales, coffees, comidas)**
- **Con las siguientes ventajas**
 - *Es subvencionable*
 - *Puede ir quien Ud. desee: managers, clientes, etc.*
- **Realizado en Barcelona, en nuestro Centro de Formación**

EuroSite.

Pack de 25
plazas por solo:

6.990 €

Pack de 10
plazas por solo:

3.590 €

(*)Fuente, TOP 10 Talent development training (DOOR research 06-08)



TOP10 en desarrollo de talento

Temario y planificación



Aspectos muy concretos de la actividad diaria profesional para ponerse al día de forma rápida, práctica y concisa.

| | |
|-------|--|
| feb.- | Finanzas corporativas para no financieros |
| mar.- | Transmitir, convencer y persuadir |
| abr.- | Claves para negociar con éxito día a día |
| may.- | Liderar en tiempos de cambio, crisis e incertidumbre |
| jun.- | ¿Cómo organizarse y tener tiempo para todo? |
| jul.- | Gestión positiva de Conflictos |
| sep.- | Mejorar la eficacia comercial, el punto de vista del cliente |
| oct.- | Equipos de alto rendimiento, creación y desarrollo |
| nov.- | Gestionar proyectos, retos, estándares y aspectos clave |
| dic.- | Coaching, maximizar el potencial de las personas |

Liderazgo
Eficacia personal
Finanzas
Comercial
Proyectos



TOP10 en desarrollo de talento

Planificación de sesiones Barcelona 2010

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|--|--|
| Finanzas Corporativas para no financieros | febrero-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | | | | | | | |
| Transmitir convencer y persuadir | marzo-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | | |
| Claves para negociar con éxito día a día | abril-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | | | |
| Liderar en tiempos de cambio, crisis e incertidumbre | mayo-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | | |
| ¿Cómo organizarse y tener tiempo para todo? | junio-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | | | |
| Gestión Positiva de Conflictos | julio-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | | |
| Mejorar la eficacia comercial: el punto de vista del cliente | septiembre-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | | | |
| Equipos de alto rendimiento: creación y desarrollo | octubre-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | | |
| Gestionar proyectos: retos, estándares y aspectos clave | noviembre-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | | | | |
| Coaching: maximizar el potencial de las personas | diciembre-10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | | |

(DOOR Training España se reserva el derecho de modificar el calendario / programación de acciones)



Finanzas corporativas para no financieros

Por qué

Mediante un simulador o "juego de mesa" de gestión de empresas los participantes se ponen al volante de una empresa compitiendo por grupos, tomando decisiones y descubriendo de forma práctica: cómo funciona una empresa, los conceptos financieros básicos, qué pueden hacer para contribuir a mejorar sus resultados. Se relacionan conceptos y se generan momentos "WOW", ahora lo entiendo!.

Contenidos

Simulación de empresa:

- Se establecen estrategias y gestiona de forma integral la empresa simulada.
- Se realizan cierres de estados contables
- Se compite en un mercado cambiante

Durante la simulación se introducen las siguientes "píldoras" formativas:

- Estados contables, indicadores básicos: Balance, cuenta de resultados, cash flow
- Modelo Dupont, rentabilidad
- Matriz de competencia de Ansoff
- Apalancamiento operativo, impacto de los descuentos

Plan de acción personal

Metodologías

Simulador (Juego de mesa)



TOP10 en desarrollo de talento – marzo

Transmitir, Convencer y Persuadir

Por qué

Una de las habilidades esenciales para mejorar a nivel profesional es hablar en público y tener éxito con nuestras presentaciones profesionales. Cómo transmitir nuestro mensaje, llegar a influir en percepciones y comportamientos, convencer de nuestros planteamientos o persuadir a la audiencia para obtener resultados. El objetivo de este curso es dotar a los participantes de herramientas y técnicas básicas para conseguirlo.

Contenidos

Claves de los presentadores de éxito
La preparación y el contenido
Los medios y su utilización
El territorio, cómo dominarlo
Técnicas para superar el track inicial
Técnicas para convencer y persuadir
Plan de acción personal

Metodologías

Ejercicios prácticos, Autoevaluación, feedback grupal



TOP10 en desarrollo de talento – abril

Claves para negociar con éxito día a día

Por qué

Negociar es una habilidad básica, casi cotidiana, para el éxito personal y profesional. Desde un acuerdo con un cliente hasta un conflicto personal. En ocasiones los procesos de negociación se improvisan con poca o ninguna preparación. Este programa proporciona claves, técnicas, estrategias y tácticas para poder conseguir que nuestras negociaciones sean lo más fructíferas posible en cada situación.

Contenidos

¿Qué significa negociar?
Fundamentos para negociar con éxito
Estructura, Comunicación
El proceso de negociación
Influencia, Inteligencia emocional
Tácticas para la victoria segura
Revisión de tu negociación
Plan de acción personal

Metodologías

Ejercicios prácticos, Método del Caso, Role playing



TOP10 en desarrollo de talento – mayo

Liderar en tiempos de crisis, cambio, incertidumbre

Por qué

Crisis, cambio, reestructuración, son palabras normales en tiempos difíciles o en contextos complejos. En dichas situaciones el liderazgo se revela esencial para afrontarlas guiando a sus equipos y elaborando su propio plan de acción personal. Este curso revisa el perfil de actuación del líder adaptado a este tipo de contexto.

Contenidos

El líder ante la crisis
Psicología de la crisis y perfiles de colaboradores
Identificar nuestro perfil como líderes
Conocer y utilizar las habilidades y actitudes de éxito ante situaciones de CCI
Optimizar situaciones conflictivas
Desarrollo del PAP (Plan de acción personal)

Metodologías

Ejercicios prácticos, Autoevaluación, Método del Caso, Role playing



TOP10 en desarrollo de talento – junio

¿Cómo organizarse y tener tiempo para todo?

Por qué

No podemos controlar el tiempo, pero sí podemos controlar, organizar y gestionar las tareas y objetivos que nos planteamos llevar a cabo. Por ello una adecuada gestión del tiempo y organización personal repercute en los resultados tanto a nivel personal como profesional. Revisaremos las claves, técnicas y herramientas para gestionar el flujo de información, tareas, objetivos y compromisos. Desde los conceptos básicos hasta la organización de nuestros sistemas de agenda.

Contenidos

Objetivos en la organización personal: hasta dónde podemos llegar
Establecer prioridades: sencillo, o no?
Controlar e identificar “Ladrones” de tiempo, interacciones breves,
Cómo delegar adecuadamente
Organización de agendas (outlook®), Gestionar el flujo constante de documentos/emails
Revisión y plan de acción personal

Metodologías

Ejercicios prácticos, Autoevaluación, Método del Caso



TOP10 en desarrollo de talento – julio

Gestión positiva de conflictos

Por qué

Distintas investigaciones señalan que la principal causa por la que los profesionales dejan las compañías está en la mala resolución de conflictos por parte de sus jefes o la empresa. La gestión positiva de los conflictos y su buena focalización, se convierten en habilidades fundamentales para los profesionales de hoy en día.

Esta acción analiza las causas más habituales del conflicto y aborda las técnicas más modernas para resolver y mejorar situaciones conflictivas con las personas y en los equipos.

Contenidos

Qué es un conflicto
Aspectos positivos y negativos del conflicto
Las causas del conflicto
Estilos de gestión de conflicto (Thomas Kilman)
Habilidades clave para gestionar conflictos
Proceso y fases para la resolución de conflictos
Prácticas: Resolver el conflicto

Metodologías

Ejercicios prácticos, Autoevaluación, Método del Caso



TOP10 en desarrollo de talento – septiembre

Mejorar la eficacia comercial: el punto de vista del cliente

Por qué

Para mejorar la eficacia comercial , resulta fundamental entender cómo decide o compra el cliente (su punto de vista). Comprar implica un proceso por parte del cliente que, con ligeras variaciones, es repetible y predecible de cliente a cliente, de producto/servicio a producto/servicio y de industria a industria. Por ello la eficacia comercial depende no solo de la habilidad de “vender”, sino también de que el vendedor facilite el proceso de decisión de compra del cliente. El objetivo de este programa es dar a conocer este proceso de decisión y proporcionar técnicas y herramientas básicas para facilitarlos .

Contenidos

Satisfacción del cliente y estilos de Venta
Secuencia de sondeo
“Analizar” las preocupaciones del cliente e imprimir sentido de urgencia
La confirmación, y el primer punto de decisión
Recomendar eficazmente soluciones para satisfacción del cliente y cierre
La táctica de apertura, gestionar objeciones
La etapa de Mantenimiento
Plan de acción personal

Metodologías

Ejercicios prácticos, Autoevaluación, Método del Caso, Role playing



TOP10 en desarrollo de talento – octubre

Equipos de alto rendimiento: creación y desarrollo

Por qué

La gestión de equipos es un elemento esencial para la obtención de resultados. Un verdadero equipo no se forma “de la noche a la mañana”, requiere ciertas normas de funcionamiento que nunca son una ciencia exacta sino el resultado de comportamientos y reglas intrínsecas. Este programa con metodología experiencial de alto impacto facilita que los participantes experimenten qué es un equipo de alto rendimiento y conozcan sus “drivers” así como las herramientas y habilidades del líder para crear, formar y mantener un verdadero E.A.R. (Equipo Alto Rendimiento)

Contenidos

Características de un equipo de alto rendimiento
Fases de desarrollo de un EAR
Las 3 C's de un equipo
Los impulsores y su desarrollo en nuestros equipos
Perfiles de trabajo en equipo
Plan de acción personal

Metodologías

Metodología experiencial



TOP10 en desarrollo de talento – noviembre

Gestionar proyectos: retos, estándares y aspectos clave

Por qué

Los objetivos y actividades de las organizaciones se traducen o estructuran en proyectos. Gestionarlos con éxito es, por tanto, una habilidad de la que dependen los resultados de cualquier organización. En esta sesión condensada nuestro objetivo es contribuir a aumentar las probabilidades de éxito de los proyectos, revisando y dando a conocer estándares, procesos, técnicas y herramientas para organizar y completarlos con éxito, realizando un seguimiento al día a través del ciclo de vida, y utilizando métodos para cerrarlos de forma correcta y efectiva

Contenidos

Los estándares, PMI (Project Management Institute)
Gestión y ciclo de vida
Terminología e inicio del proyecto
Planificación. Descomposición de tareas, camino crítico.
La ejecución
Pautas de control y seguimiento
El cierre
Plan de acción personal

Metodologías

Ejercicios prácticos, Método del Caso, Role playing



TOP10 en desarrollo de talento – diciembre

Coaching: maximizar el potencial de las personas

Por qué

Las personas son el activo fundamental en las organizaciones. Potenciar su talento es clave para obtener resultados y ventajas competitivas hoy en día. El coaching nos permite incorporar en la forma de liderazgo ciertas técnicas profesionales y procesos sistémicos para maximizar el potencial de las personas. El objetivo de este programa es establecer las bases para que los participantes se conviertan en futuros coach explorando conjuntamente qué es el coaching , sus principios y técnicas fundamentales

Contenidos

Por qué funciona el coaching.
Las bases del coaching: principios, modelo relación de confianza
Técnicas y Habilidades de coaching
El modelo GROW
Plan de acción personal

Metodologías

Ejercicios prácticos, Role playing

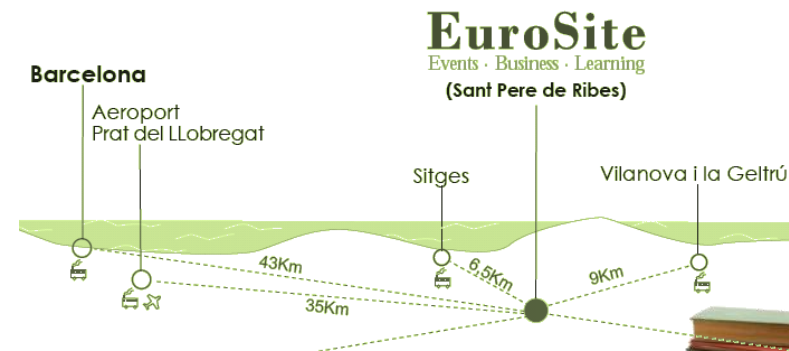


BARCELONA: EUROSITE

centro de formación corporativo



- Finca rústica con 8 Ha. de terreno natural y bosque mediterráneo
- Centro de excelencia en formación experiencial, único en España
- Todo tipo de metodologías y aplicaciones formativas
- Capacidad para 300 personas/día



¿ Cómo Contratarlo?

Solicite información y hoja de suscripción ...

- Llámenos al:

Barcelona: +34 93 896 15 22

- Contacte con:

Barcelona: m.catot@doortraining.es



“ La suscripción learning FORUM le proporciona un alto retorno de su inversión al completar su plan de formación de forma estructurada, práctica y eficaz, con la posibilidad de generar nuevas oportunidades para su empresa ”

