



Aicad Business School

Bilbao

Formación Presencial

(en colaboración con Javier Revuelta)



Introducción

La formación presencial que imparte Javier Revuelta es de alto impacto y se caracteriza por lo siguiente:

- La persona es el eje de la formación.
- Se trabaja desde la experiencia de las personas que participan en las sesiones.
- Es práctica: en función de las necesidades se utilizan distintas herramientas (ejercicios en parejas y en grupos, meditaciones mind fulness, autoanálisis escrito, mapas mentales, juegos de rol, ejercicios de bioenergética, expresión corporal y artística, relajaciones...).
- Se ofrecen explicaciones detalladas sobre los contenidos. Se garantiza la comprensión y el diálogo.
- Se entrega documentación de alta calidad.
- La formación tiene distintos formatos (8, 12, 16 y 20 horas) y se estructura en jornadas (mínimo jornadas de 4 horas).
- También realiza programas de formación de larga duración para empresas, en los que suele combinar las clases con sesiones de coaching individuales y/o con la puesta en marcha de proyectos concretos



EJEMPLOS DE PROYECTOS QUE COMBINAN FORMACIÓN Y COACHING

- Mejorar la motivación y la eficacia del dto. de ventas.
- Mejorar la satisfacción de los clientes internos en compras.
- Desarrollar a las personas de la mini compañía de logística.
- Mejorar las capacidades de delegación en los jefes de relevo.
- Mejorar la comunicación interna entre almacén y producción.
- Mejorar la atención a los clientes en el punto de ventas.
- Mejorar el clima laboral del taller.
- Canalizar el proceso creativo para facilitar la innovación...



Niveles de aprendizaje



Javier Revuelta



Lider natural. Investigador, escritor y formador. Terapeuta energético y Coach. Experto en Competencias Profesionales y Desarrollo Personal. Fundador y director de la Escuela de desarrollo personal Javier Revuelta Blanco.

Es licenciado en Ciencias de la información (suficiencia investigadora). Experiencia como Terapeuta y Coach (8 años), como formador presencial y on line (18 años) y como consultor de organizaciones (5 años). Ha trabajado con más de 8.000 persona y ha participado como conferenciante en diversos encuentros internacionales (3 congresos mundiales), nacionales y regionales.

También ha trabajado en varias publicaciones como coordinador y coautor; colaborando, entre otras instituciones, con: la UNESCO, la Agencia Europea para la Cultura, la Conferencia Mundial sobre Negocios Globales y Desarrollo Sostenido, Grupo Celsa, la Fundación Encuentro, EADA o el Hospital Marques de Valdecilla. Ha publicado más de 60 artículos en revistas y periódicos de ámbito nacional y regional. En la actualidad prepara su primer libro.

Colaborador con la Fundación MAFRE para el desarrollo de un modelo de comunicación pública en situaciones de riesgo o emergencia. Director de dos cursos de verano en la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de Santander. Patrocinado por la Fundación Marcelino Botín para el desarrollo de materiales educativos experimentales sobre pedagogía de imagen - presentados en el III y V Congresos Internacionales EDUCARED-.

Su trabajo se centra en el desarrollo personal y profesional desde un punto de vista creativo. Incide en la importancia que tiene la salud física, nuestro estado de ánimo y mental, así como en la gestión de las relaciones que mantenemos con otras personas y en la espiritualidad como un aspecto indisiociable de la vida.

El resultado de su enfoque se refleja en un aumento de la salud, el éxito y la felicidad a todos los niveles.



- Liderazgo y Emprendimiento
- Trabajo en Equipo
- Comunicación
- Negociación y Ventas
- Creatividad e Innovación
- Desarrollo Personal

Temáticas

- Coaching





Los empresarios y hombres de negocios necesitan personas que sean capaces de pensar por si mismas. Que puedan tomar la iniciativa y ser la solución a los problemas
Stephen Covey

Liderazgo y Emprendimiento





Liderazgo y Emprendimiento

Prospección del cliente

Es uno de los temas más demandados por las empresas y las organizaciones. Preguntas que puedes hacerle a tus clientes para despertar su interés y detectar sus necesidades.

- ¿En tu empresa tenéis definido un Modelo de Liderazgo?
- ¿Funciona realmente?, es decir, sabéis como:
 - Gestionar el tiempo.
 - Planificar de forma periódica y estratégica.
 - Ejercer la autoridad y el poder de forma equilibrada.
 - Crear una visión compartida.
 - Diseñar disciplinas de éxito.
 - Motivaros personalmente y motivar a otras personas.
 - Medir la rentabilidad del desempeño.
 - Delegar con eficacia.
 - Equilibrar las expectativas de logro con las habilidades que se necesitan para alcanzarlas.
 - Crear líderes para equipos de trabajo.
 - Gestionar la innovación y el emprendimiento.
 - Desarrollar las competencias propias de un Líder: autoconfianza, flexibilidad, autodominio, motivación, emprendimiento, orientación a resultados, visión, pensamiento estratégico, iniciativa, liderar equipos de trabajo, autoaprendizaje...

Temas

Cada tema tiene un texto escrito, diapositivas y uno o varios ejercicios

VISIÓN, MISIÓN Y OPERATIVA DEL LÍDER

Visión y Gestión Innovadora del Cambio

Actitudes, Disciplinas y Hábitos Vitales del Líder

Cómo adquirir las Competencias de un Líder y obtener Resultados Positivos

La Misión y la Operativa del líder

Principales Estilos de Liderazgo

¿Por qué es importante la Planificación Estratégica y Periódica?; ¿Cómo Utilizarla?

La Gestion Efectiva del Tiempo



EL LIDERAZGO DE GRUPOS

Si quieres Liderar Personas, aprende a pensar y a comportarte como un líder.

Cómo generar Confianza y lograr Cooperación: el Efecto Contagio

La Motivación Verdadera

Aprende a gestionar Relaciones Jerárquicas y enfoca los Conflictos como oportunidades de mejora

Como equilibrar tus Expectativas de Logro con tus Habilidades Personales

Aprende a Delegar con efectividad.

Liderar Equipos: ¿qué es un Grupo y cómo se relacionan sus miembros?

Las 3 Fases en la creación del Liderazgo de Grupos

Los 6 Principios que debes considerar para Liderar Equipos de Trabajo



EMPRENDIMIENTO Y GESTION DEL CAMBIO

Principios para crear una Estrategia efectiva y lograr que una empresa funcione

Cómo gestionar tus Objetivos

Competencias Personales que necesitas para tener éxito en tu proyecto

Trucos y consejos prácticos para el Emprendedor

Cómo afecta el Cambio Social a las personas y a las organizaciones.

Tendencias a tener en cuenta en la Organización de tu Actividad Económica





Ninguno es más listo que todos nosotros
Ken Blanchard

Trabajo en Equipo





Trabajo en Equipo

Prospección del cliente

El gran tema! Nadie puede eludir la necesidad de trabajar en equipo y si se hace bien incrementa el rendimiento y conduce a las empresas hacia logros extraordinarios. Para trabajar en equipo, es necesario un buen liderazgo y una buena comunicación interna.

Preguntas que puedes hacerle a tus clientes para despertar su interés y detectar sus necesidades.

- ¿En tu empresa tenéis definido un Modelo de Trabajo en Equipo?
- ¿Funciona realmente?, es decir, sabéis como:
 - Realizar reuniones que sean productivas.
 - Crear equipos de trabajo, es decir, conocéis las fases y los criterios que se necesitan para hacer que funcionen.
 - Solucionar conflictos de manera significativa (para “siempre”) y crear oportunidades de mejora.
 - Dinamizar equipos de trabajo para lograr objetivos concretos.
 - Motivar a las personas.
 - Desarrollar la inteligencia emocional en vuestra empresa.
 - Crear equipos de alto rendimiento (solo para empresas grandes).
 - Enfocar a las personas para el desarrollo de tareas colectivas.
 - Asignar roles y funciones laborales de manera altamente efectiva.
 - Relacionar funciones laborales para que no se solapen tareas, se formen cuellos de botella o se generen contradicciones que puedan dificultar el desempeño.
 - Formar a otras personas dentro de la empresa.
 - Desarrollar las competencias propias del Trabajo en Equipo: dirigir reuniones, formar personas, delegar, gestionar el tiempo, formar equipos, trabajar en equipo, solucionar conflictos. ..

CREACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

La Empresa como Grupo Humano

Las 8 Fases en la Creación de un buen Equipo de Trabajo

Los 9 criterios que debes considerar a la hora de formar Equipos de Trabajo

¿Te atreves a crear un Equipo de Alto Rendimiento?

Actualidad e importancia de la Inteligencia Emocional



CULTURA Y PSICOLOGÍA DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO

Claves para aplicar la Inteligencia Emocional al Desarrollo Profesional

Cómo evitar las Organizaciones Perversas: la Cultura Grupal

Aprende a Sanear tu Organización: la Psicología de los Equipos de Trabajo

¿Son Productivas tus Reuniones?

Técnicas Creativas para Dinamizar Equipos

Cómo Solucionar un Conflicto y Crear una Oportunidad de Mejora



FORMACION DE FORMADORES

Claves para entender el Proceso Formativo

Los Sistemas de Aprendizaje y la Evaluación de la Formación

Las 5 claves que debes conocer y utilizar para ser un Formador Experimentado

TIME FOR CHANGE





Las relaciones personales son el suelo fértil para que todo avance.
Todo éxito, todo logro real en la vida se debe a ellas.

Ben Stein

Comunicación





Comunicación

Prospección del cliente

Es también un tema muy demandado por las empresas. Aprender a gestionar la comunicación es fundamental para crear relaciones productivas. Hoy en día es muy necesario debido a la influencia que ejerce la incorporación masiva de tecnología (dado que aumenta la complejidad y la demanda de energía que se necesita para mantener los procesos operativos en las organizaciones).

Preguntas que puedes hacerle a tus clientes para despertar su interés y detectar sus necesidades.

- ¿En tu empresa tenéis definido un Modelo de Comunicación?
- ¿Funciona realmente?, es decir, sabéis como:
 - Crear y mantener relaciones positivas y sinérgicas.
 - Utilizar los distintos canales de comunicación (e-mail, reuniones, entrevistas, pizarras, carteles...) para lograr objetivos concretos (crear consenso, planificar o pasar a la acción).
 - Emplear el lenguaje no verbal con garantías.
 - Ser asertivos, evitando los conflictos y la pasividad.
 - Realizar presentaciones públicas de alto impacto.
 - Utilizar el teléfono de forma efectiva.
 - Medir la rentabilidad de la comunicación que practicáis en la empresa.
 - Potenciar el entusiasmo y la empatía.
 - Distinguir cuando tenéis que Informar, Persuadir o Educar.
 - Potenciar al máximo el talento de las personas que trabajan con vosotros.
 - Reducir al máximo los conflictos derivados de una mala comunicación.
 - Desarrollar las competencias propias de la comunicación: crear y mantener relaciones interpersonales, lenguaje no verbal, hablar en público, hablar por teléfono, portavoz, comunicación persuasiva...

Temas

Cada tema tiene un texto escrito, diapositivas y uno o varios ejercicios

La Comunicación Interpersonal

Aprende a ser Asertivo

Tu objetivo es Crear y Mantener Relaciones

Las 5 Fases de la Comunicación Interpersonal que evitan el fracaso en una Relación

Aprende a utilizar tu Voz con Poderío

El uso Inteligente del Teléfono

Cómo emplear tu Lenguaje No Verbal sin cometer errores



La Comunicación Interna en la empresa

Un Principio Básico y 3 Ingredientes Esenciales

Aprende a detectar y a gestionar Patrones Colectivos de Comunicación

Emisores y Receptores: las 5 dimensiones de la Comunicación

Códigos, Canales, Barreras, Filtros, Controles y Mensajes

Cómo Medir la Rentabilidad de la Comunicación Interna



La Comunicación Pública

La Opinión Pública y el Líder de Opinión

La Opinión Pública y el Líder de Opinión

Características del Público, del Emisor y del Discurso

Características del Público, del Emisor y del Discurso

Cómo Captar y Mantener la Atención del Público. Y como Concluir con Éxito

Cómo Captar y Mantener la Atención del Público. Y como Concluir con Éxito

La Comunicación de Crisis

¿Qué es la Civilización del Riesgo?

Características principales de la Comunicación de Crisis

La Comunicación Preventiva y la de Emergencia

La Campaña de Información: pautas y estrategias a seguir

Figuras de la Comunicación Social a tener en cuenta: el Líder de Opinión, los Grupos de Presión, las Multitudes y los Rumores

Este curso tiene como destinatarios a Protección Civil, Bomberos, 112, Guardia Civil, Policía... La Comunicación de Crisis forma parte de los PLANES DE EMERGENCIA EXTERIORES que tiene Protección Civil (el destinatario natural es por ello PC). Sin embargo también le puede venir bien a otras organizaciones encargadas de la seguridad ciudadana o incluso a grandes empresas. Se utiliza en: catástrofes naturales, accidentes Industriales con repercusión pública (fugas tóxicas, incendios...)





Cuando un hombre sabe a donde va, el mundo entero se aparta para darle paso.
Bertrand Rusell

Negociación y Ventas





Negociación y Ventas

Prospección del cliente

Los equipos comerciales necesitan conocer técnicas de negociación y ventas. Ninguna empresa existe a no ser que venda sus productos y servicios. Además también es muy útil que aprendan a crear un programa de fidelización y atención de sus clientes.

Preguntas que puedes hacerle a tus clientes para despertar su interés y detectar sus necesidades.

- ¿En tu empresa tenéis definido un Modelo de Gestión para el Equipo Comercial?
- ¿Funciona realmente?, es decir, sabéis como:
 - Establecer una estrategia de negociación.
 - Poner en práctica las distintas tácticas de negociación que os conducen a crear alianzas rentables.
 - Planificar una venta.
 - Compartir vuestros productos y servicios de forma persuasiva para que os compren de forma natural.
 - Cerrar una venta.
 - Fidelizar un cliente o crear un programa de fidelización de clientes.
 - Mejorar la atención de los clientes en el punto de venta.
 - Desarrollar las competencias propias de la negociación y las ventas: negociación, atracción de abundancia, ventas, orientación al cliente...

Temas

Cada tema tiene un texto escrito, diapositivas y uno o varios ejercicios

La Negociación

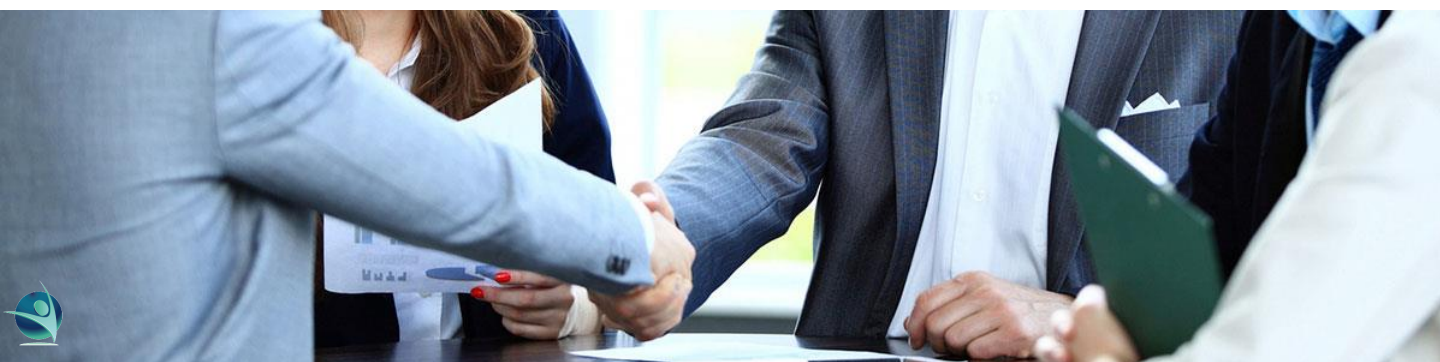
¿Qué significa Negociar?

Los 2 elementos que garantizan el Éxito en una Negociación

Los 5 Principios Negociadores que debes recordar y aplicar

Cómo crear tu mejor Estrategia Negociadora

El regate en corto: las Tácticas de la Negociación



Las Ventas

No vendas, comparte!

La prospección y la planificación periódica

Como utilizar el lenguaje persuasivo

El cierre mágico de la venta

Recursos personales y competencias profesionales, que necesitas desarrollar para tener éxito como agente de ventas

¡Qué tus Clientes no se vayan!: el Programa de Fidelización

Cómo mejorar la Atención de tus Clientes en el Punto de Venta



Equipos Comerciales

Como formar un buen equipo comercial: fases y criterios

Claves para un liderazgo efectivo: la figura del director comercial

Corren nuevos tiempos: la nueva estrategia comercial

La motivación verdadera

Herramientas que garantizan la gestión de un equipo comercial: la planificación periódica, la delegación, reuniones eficaces, gestión del tiempo, cuadrante Covey, equilibrio expectativas y habilidades...

¿Son necesarios los objetivos? - Como resolver conflictos internos

50 reflexiones sobre el proceso de ventas



La Abundancia

Claves para tu Equilibrio Financiero

Principios Universales para acumular Riqueza

Los órdenes de la abundancia: el agradecimiento, la aceptación, la contribución, el equilibrio entre dar y recibir, el producto, la ganancia...





Un hombre con una idea nueva es un loco hasta que la idea triunfa.
Mark Twain

Creatividad e Innovación





Creatividad e Innovación

Prospección del cliente

La creatividad es básica para que las empresas puedan innovar.
Hoy en día, la innovación es una de las claves del progreso humano y económico.

Preguntas que puedes hacerle a tus clientes para despertar su interés y detectar sus necesidades.

- ¿En tu empresa tenéis definido un Programa o un Modelo de Innovación?
- ¿Funciona realmente?, es decir, sabéis como:
 - Crear programas creativos que funcionen.
 - Aplicar distintas técnicas de creatividad para solucionar conflictos, visualizar oportunidades de mejora y para materializar nuevas ideas, procesos o productos / servicios.
 - Desarrollar las competencias propias de la creatividad: creatividad, imaginación, inspiración, perseverancia...

Temas

Cada tema tiene un texto escrito, diapositivas y uno o varios ejercicios

Creatividad e Innovación

Descubre tu Personalidad Creativa

Cómo gestionar con éxito el Proceso Creativo

Enfoques para el Desarrollo de la Creatividad





Si dejas salir tus miedos, tendrás más espacio para vivir tus sueños
Marilyn Monroe

Desarrollo de Personas





Desarrollo de Personas

Prospección del cliente

El desarrollo Personal es la base a partir de la cual se desarrollan las Competencias Profesionales. Por lo tanto es básico a la hora de formarnos con garantías.

Preguntas que puedes hacerle a tus clientes para despertar su interés y detectar sus necesidades.

- ¿En tu empresa teneis algun programa sobre Desarrollo Personal?
- ¿Funciona realmente?, es decir, sabéis como:
 - Lograr que las personas se responsabilicen de su desempeño.
 - Aplicar la Inteligencia Emocional al trabajo .
 - Desarrollar al máximo el potencial de cada trabajador.
 - Potenciar la salud dentro de la empresa.
 - Reeducar funcionamientos que perjudican a la buena marcha de la organización.
 - Mejorar las relaciones para lograr la maxima confianza y cooperacion.
 - Gestionar el estrés.

Temas

Cada tema tiene un texto escrito, diapositivas y uno o varios ejercicios

Desarrollo de Personas

Claves para tener buena salud física

Cómo regular nuestras emociones y sentimientos

Aprende a controlar y a potenciar tu mente al máximo

Mejora tus relaciones y enfocate hacia el éxito

Principios espirituales que favorecen el desarrollo equilibrado de
las personas y de la empresa





Si eres flexible, te mantendrás recto
Lao Tse

Coaching





Coaching

El Servicio de Coaching

Las sesiones de coaching tienen una duración de 90 minutos.
Se recomienda un nº mínimo de 10 sesiones para ver resultados.

Existen dos modalidades:

- Presencial
- Telefonico / Skype

Prospección del cliente

El coaching es una herramienta muy eficaz para que las personas con puestos de responsabilidad liberen sus resistencias internas y materialicen con más facilidad sus objetivos.

Las empresas que contratan este servicio tienen una cultura corporativa y lo conocen. Es una herramienta muy buena de apoyo a la formación, aunque también se emplea cuando la empresa está involucrada en algún proyecto y necesita un facilitador que la ayude.

- ¿En tu empresa habeis probado el coaching?

Sistema de trabajo

Expectativas Cliente Coach

Acordamos un compromiso

Dialogamos sobre tus necesidades.

Te explico como funciona el
proceso de coaching y acordamos
un compromiso



¿Que te puedo ofrecer como coach?

Estoy al servicio de tu progreso



Estoy aqui para servirte y facilitar tu
proceso de cambio, respetando tu
ritmo y tus necesidades

¿Qué necesito de ti?

Objetivos y metas a lograr

Concretamos tus expectativas y
realizamos un cuestionario
inicial



Fichas pre y post sesión

Para progresar con garantías



Para medir tu progreso deberás
rellenar unas fichas antes y
después de cada sesión



COACHING

Cuestionario Inicial

¿Cuál es tu aspiración en el trabajo que realizas?

¿Qué te hace sentir más feliz y realizado?

¿Qué sientes que te limita?

¿Qué es lo más importante para ti en tu trabajo?

¿Qué ofreces tú al equipo, que sea único y que te satisface más?

¿Qué es lo que has conseguido profesionalmente en los dos últimos años que más te agrada?

¿Cuál han sido tus frustraciones profesionales en los dos últimos años?

Identifica tus habilidades y dones personales y profesionales.

¿De qué estás verdaderamente orgulloso?

Recopila un listado de las cosas que estás tolerando innecesariamente en tu trabajo.

Recopila un listado de las cosas que estás dispuesto a hacer ahora para incrementar tu responsabilidad en el trabajo.



COACHING

FORMULARIO DE PREPARACIÓN PARA ANTES DE LAS SESIONES DE COACHING

Por favor, completa los siguientes datos 24 horas antes de la próxima sesión

- Esto es lo que he logrado desde nuestra última sesión (Ej. Las cosas que he conseguido, ganado, etc....)
- Esto es lo que no hice y tenía intenciones de hacer:
- Estos son los “Desafíos” (no los “problemas”) con los que ahora me encuentro:
- Estas son las opciones que se me presentan ahora mismo para vencer esos desafíos...
- Así es como quiero hacer uso o tratar con mi Coach durante mi próxima sesión de Coaching:

FORMULARIO DE PREPARACIÓN PARA DESPUÉS DE LAS SESIONES DE COACHING

Por favor, completa las siguientes preguntas después de cada sesión y mándamelo en las 24 horas siguientes a nuestra sesión

- Esto, para mi, fue el aspecto más valioso de la sesión que acabo de completar:
- Esto es lo que acuerdo/prometo/quiero hacer hasta mi próxima sesión:





Gracias por tu atención

Si estás interesado en utilizar los servicios de Javier Revuelta
ponte en contacto con nosotros



Aicad Business School

Bilbao

AICAD BUSINESS SCHOOL BILBAO
C/Colon de Larreategui, 26 4ºA , Dep-2
48009, Bilbao, Vizcaya
Tfono:946753251-658788466
elezael@redacicad.es