

Entrenamiento Virtual

integrandonegocios.com

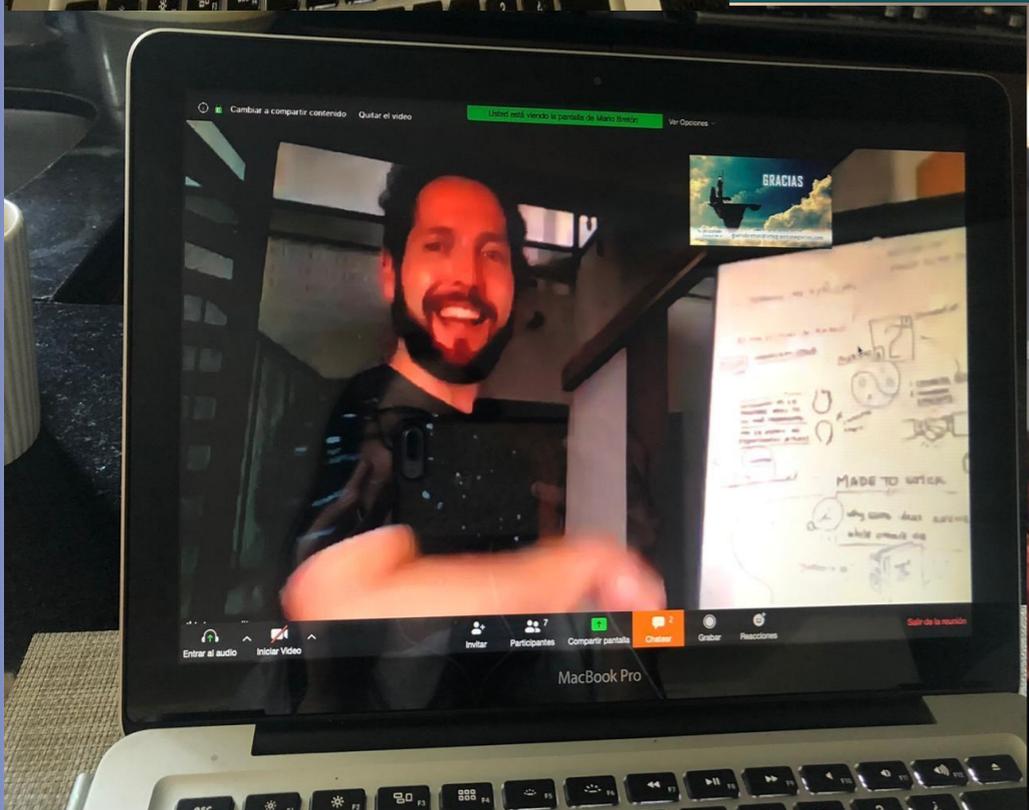
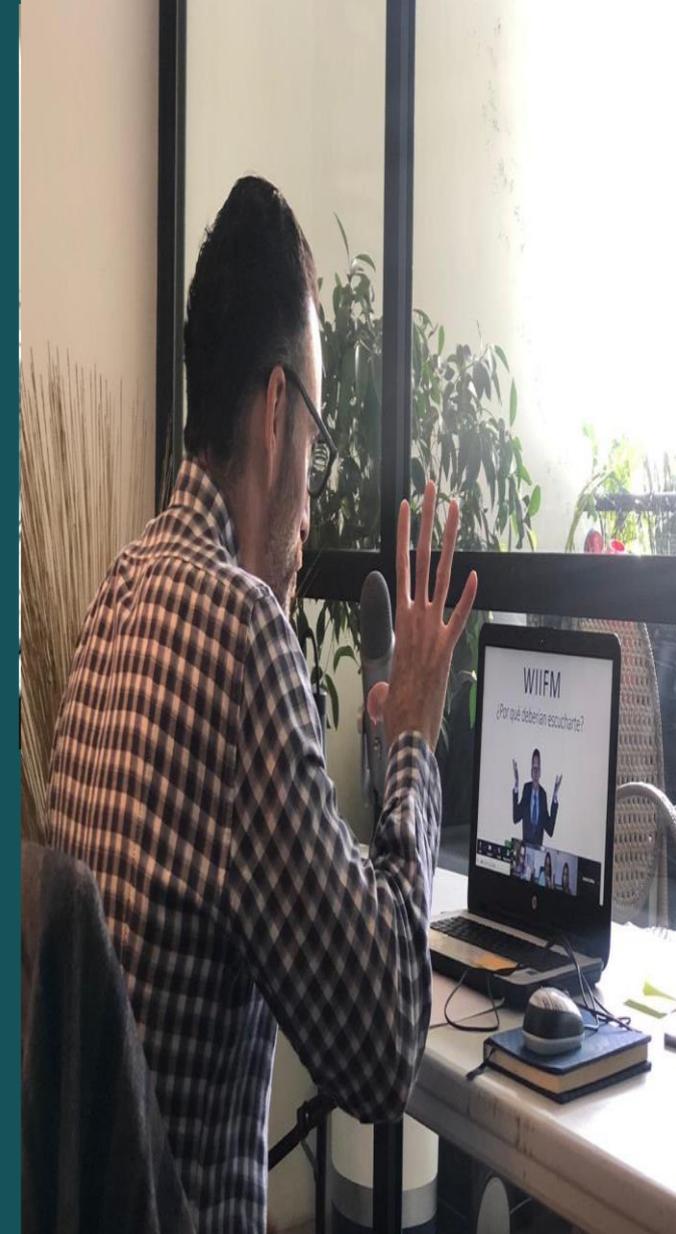


Trabajo virtual:

Bajo una metodología lúdica y divertida para aterrizar, tangiblemente, la teoría del taller

Elementos clave:

Análisis de casos.
Design thinking.
Kahoot, mentimeter.



“Presentaciones Virtuales”

Taller Virtual

- ¿Qué es una presentación virtual?
- ¿Cómo debo estructurar la información?
- ¿Qué herramientas debo usar para generar impacto?
- ¿Cómo hacer un cierre poderoso?
- ¿Qué quiero que suceda después de mi presentación?



Director General



Mario Breton

Administrador de empresas con una especialidad en Mercadotecnia por la Universidad La Salle, es un arduo investigador del comportamiento humano y por tal razón terminó una maestría en Psicoterapia. Es instructor certificado en diversos temas y tiene amplia experiencia impartiendo talleres enfocados en el desarrollo e implementación de habilidades a nivel nacional e internacional. Como complemento a su experiencia, como ejecutivo trabajó en distintas áreas: Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Capacitación. En empresas nacionales y multinacionales: Costco, CRECE, CB Consultores y Sabritas-Pepsico.

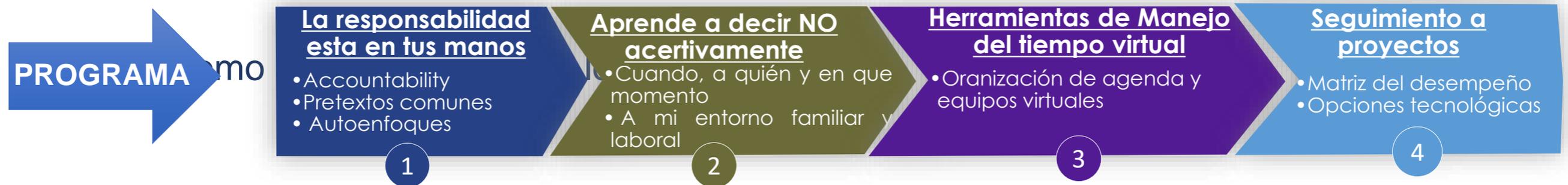
“Time master” Taller Virtual

No encuentro equilibrio en mi agenda personal y laboral

¿Cómo debo manejar mi agenda, equipo y familia?

¿Cómo puedo priorizar lo urgente de lo importante?

¿Cómo manejo mi tiempo trabajando en casa ?



Director General



Mario Breton

Administrador de empresas con una especialidad en Mercadotecnia por la Universidad La Salle, es un arduo investigador del comportamiento humano y por tal razón terminó una maestría en Psicoterapia. Es instructor certificado en diversos temas y tiene amplia experiencia impartiendo talleres enfocados en el desarrollo e implementación de habilidades a nivel nacional e internacional.

Como complemento a su experiencia, como ejecutivo trabajó en distintas áreas: Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Capacitación. En empresas nacionales y multinacionales: Costco, CRECE, CB Consultores y Sabritas-Pepsico.

“Negociación” Taller Virtual

Basado en el modelo de Harvard y complementado con la experiencia de cientos de negociaciones realizadas a nivel corporativo por los creadores del programa

Basado en cuatro principios centrales:



PROGRAMA

- 1
 - 2
 - 3
 - 4
- ¿Con quién estoy negociando
 - Clarificando objetivo ...

- Posturas al negociar
- Zonas para negociar

- Tácticas para influir
- Manejo de objeciones

- 5 Tip´s básicos para un cierre efectivo

Director General



Mario Breton

Administrador de empresas con una especialidad en Mercadotecnia por la Universidad La Salle, es un arduo investigador del comportamiento humano y por tal razón terminó una maestría en Psicoterapia. Es instructor certificado en diversos temas y tiene amplia experiencia impartiendo talleres enfocados en el desarrollo e implementación de habilidades a nivel nacional e internacional. Como complemento a su experiencia, como ejecutivo trabajó en distintas áreas: Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Capacitación. En empresas nacionales y multinacionales: Costco, CRECE, CB Consultores y Sabritas-Pepsico.

Algunos clientes que viajan con nosotros



Constellation
Brands

