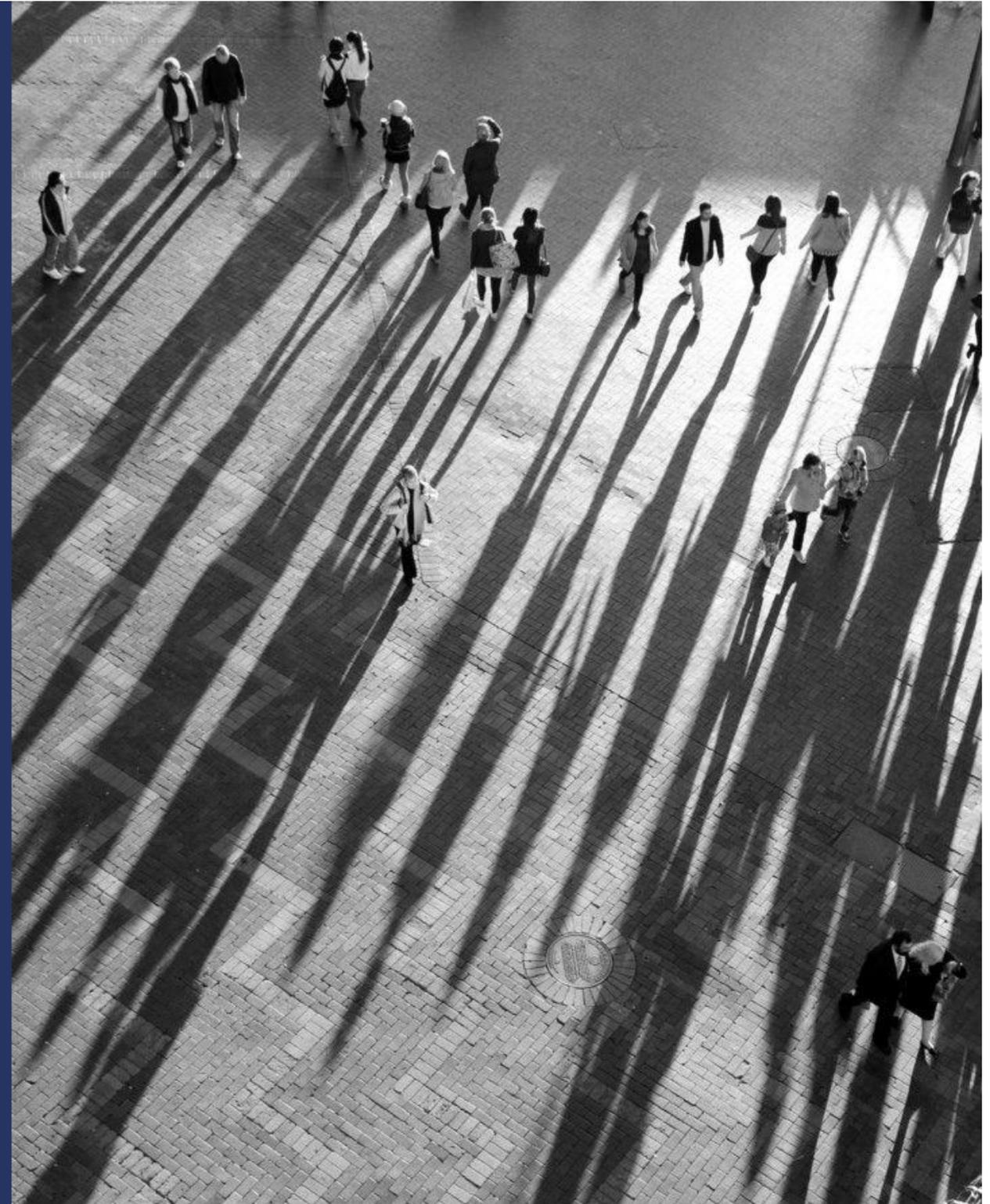


# DESARROLLO GERENCIAL

[integrandonegocios.com](http://integrandonegocios.com)



# ¿QUIÉNES SOMOS, QUÉ HACEMOS?



- 20 años de experiencia.
- Empresas nacionales e internacionales.
- Identificamos brechas: lo que necesita la empresa vs. las habilidades de los empleados.
- Empoderamos a sus empleados con técnicas y herramientas que permiten cerrar las brechas identificadas.

Nuestro reto es:

Exponenciar el talento de cada persona con la que interactuamos, contribuyendo a que logren desarrollarse personal y laboralmente.



Your talent should  
**FLY!**



## Algunas herramientas a utilizar:

- Análisis de casos bajo la metodología de Harvard, Design Thinking, Gamificación y Open Cards, son algunas herramientas avanzadas que utilizamos en nuestros entrenamientos y que nos permiten generar una plataforma de pensamiento ágil, innovador y muy versátil.
- Buscamos crear un ambiente colaborativo de conversaciones significativas para abordar temas relevantes de manera individual y en equipo, que combina el pensamiento visual y modelos de pensamiento disruptivo para identificar la visión de liderazgo a corto y mediano plazo.
- Una vez identificados los retos del área se aterrizarán en planes de acción y mapas conceptuales que servirán como guía de trabajo y presentación de resultados.



# Trabajo dentro del aula:

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



Elementos clave:

Análisis de casos.  
Design thinking.  
Kahoot, mentimeter.



# Nuestra propuesta de entrenamientos



# Presentaciones que venden “El poder del Storytelling”

La emoción domina  
la razón

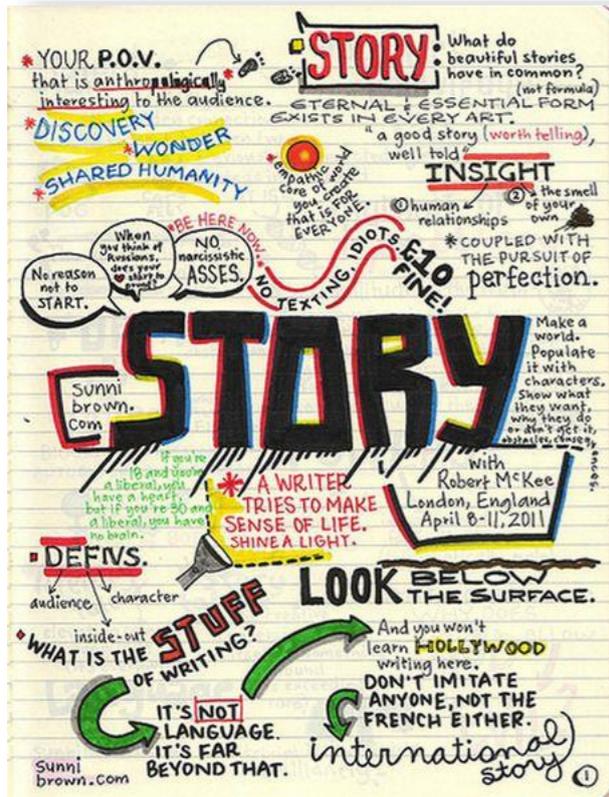


Las presentaciones son una gran oportunidad para influir sobre clientes y equipos de trabajo, si no conocemos un modelo para estructurar lo que vas a presentar y al mismo tiempo te cuesta trabajo controlar los nervios, el camino al éxito se ve bloqueado.

El 80% del factor de compra esta en la emoción y no en la razón.

## Fundamentos

1. Involucra a la persona como un todo... de forma integral
2. El aprendizaje es creación, no consumo. Se explora basado en el método 70-20-10
3. No es lineal, sucede a varios niveles simultáneamente



Es frecuente, que muchos líderes se enfrenten a ciertas situaciones que complican la transmisión de mensajes de manera efectiva, por ejemplo:

- ¿Cuántas veces has tenido una gran idea o un gran producto pero te ha sido difícil venderlo a los demás?
- ¿Cuántas horas le dedicas a la estructura de una presentación, para que al final no logres tu objetivo al exponer frente otras personas?
- ¿Cuántas ocasiones los nervios y el temor a la audiencia te han dejado “con la mente en blanco”?
- ¿Cuántas veces el prestigio de un ejecutivo, de una marca o de una empresa se ven deteriorados por una presentación desastrosa?

Este programa formativo te permite estructurar tus ideas ideas de forma rápida y poderosa (80% del éxito de una presentación), así como transmitir el mensaje de una manera clara y confiable a la audiencia que va dirigido (20% del éxito de una presentación).

## Temario

### Mindset

- Todo esta cambiando
- Alinear conceptos
- Storytelling

1

### Tu audiencia

- Estilos de vida
- Estilos de pensamiento
- Canales de percepción

2

### Estructura del mensaje

- Elevator Pitch
- Arquitectura:  
Gancho Descubrimiento Postre

3

### La entrega

- Imagen/Posturas
- Fuentes de energía
- Tip 's para comunicar

4

## 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, ha trabajado en distintas áreas: Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Capacitación. En empresas nacionales y multinacionales: Costco, CRECE, CB Consultores y Sabritas-Pepsico.

**Dirigido a** personal con necesidad para presentar resultados/proyectos/cursos.

**Duración:** 16 hrs

**Incluye:**

Manual del participante.  
Entrega de resultados.  
Seguimiento durante un mes.

# Negociación

## “La estrategia ganadora”



Adquirir una poderosa metodología para liderar las interacciones con los clientes hacia un desempeño superior y con esto contribuir al logro de los objetivos de una negociación. Programa 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 tres principios centrales:

- ▶ Prepara
- ▶ Acciona
- ▶ Acuerda

Método de enseñanza divertido, práctico y totalmente aplicable al lugar de trabajo.

Herramientas sencillas y básicas fáciles de aplicar en el día a día.

### Temario



### 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, ha trabajado en distintas áreas: Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Capacitación. En empresas nacionales y multinacionales: Costco, CRECE, CB Consultores y Sabritas-Pepsico.

# Ventas

## “Las 6 fases de la venta”



### Metodología:

Eminentemente vivencial y práctico. Se entrenarán técnicas y herramientas prácticas que permiten repetir las buenas experiencias en el lugar de trabajo.

1. Generar Influencia. Telemarketing y puerta fría.
2. Dificultades y retos a vencer al prospectar.
3. Descubriendo necesidades. Identifica la personalidad de tu cliente.
4. Preguntas poderosas.
5. Diferencia entre ventajas y beneficios.
6. 8 Pasos para crear una historia que permita en 30 segundos: Llamar la atención del prospecto, mantener el interés y crear una cita o seguimiento.



### 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, ha trabajado en distintas áreas: Ventas, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Capacitación. En empresas nacionales y multinacionales: Costco, CRECE, CB Consultores y Sabritas-Pepsico.

**Dirigido a** personal equipos comerciales.

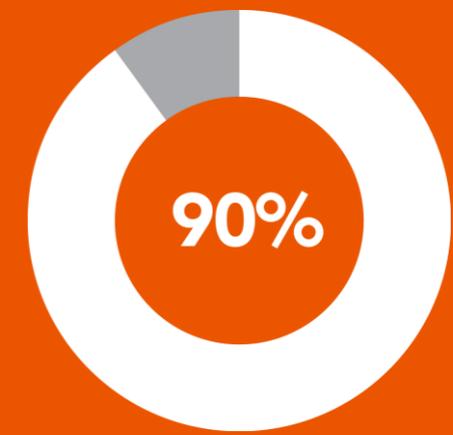
**Duración:** 8 o 16 hrs

### Incluye:

Manual del participante.  
Entrega de resultados.  
Seguimiento durante un mes.

# Liderazgo

## “Desarrollador de Talento”



### Engagement

Un Líder transformacional se caracteriza por su capacidad para realizar cambios, tanto en los individuos como en las organizaciones y en los sistemas sociales.

El 90% de los empleados mencionan las dos principales razones por las que dejan una organización: un trabajo emocionante y desafiante; crecimiento profesional.

**“La gente deja a sus jefes no a sus organizaciones”**

Marcus Buckingham



#### Metodología:

Eminentemente vivencial y práctico. Se entrenarán técnicas y herramientas prácticas que permiten repetir las buenas experiencias en el lugar de trabajo.

**I. Al final el participante al taller de Liderazgo:** Sabe como mantenerse enfocado en los objetivos de su área a cargo. Identifica el nivel de desarrollo de sus colaboradores. Utiliza un adecuado estilo de liderazgo adecuado a la necesidad de desarrollo y de la tarea a realizar. Propicia y motiva la colaboración y confianza del equipo. Reconoce al equipo y sus miembros por sus logros y contribuciones.

#### Mindset

- El paradigma Ver a la persona de forma integral

1

#### Definiciones

- Competencias/Atributos
- Conocer el Why de tu equipo

2

#### Liderazgo en Acción

- Creencias básicas
- Modelo: Diagnóstica Flexibiliza Acuerda

3

#### Llamando a la acción

- Se trabaja con un caso real del líder (participante)

4

#### Consultor Asociado



Eduardo Ramírez

Se ha desempeñado en la industria como National Training Leader en PepsiCo International México.

Ha cursado estudios sobre Administración del entrenamiento y habilidades Gerenciales en ITESM y ha obtenido diferentes certificaciones, entre las que destacan: Aprendizaje Acelerado por Linda Kazuga, facilitador Master para programas de desarrollo empresarial por Development Dimensions International (DDI), facilitador en programas de liderazgo (Great Leaders, Speed of Trust, The five choices) por Stephen Covey,

**Dirigido a** personal responsabilidad de liderar personas.

**Duración:** 8 o 16 hrs

**Incluye:**

Manual del participante. Entrega de resultados. Seguimiento durante un mes.

# Acelerador del Desarrollo "Plan de Carrera"



Construyendo para el futuro

Creemos firmemente que para lograr resultados sobresalientes de forma sostenida, es clave invertir en construir capacidades enfocadas a la madurez ejecutiva. Esta es la fórmula que las organizaciones con éxito utilizan para cumplir con sus planes y con las expectativas de sus grupos de interés.

Este programa formativo esta diseñado con base en el modelo 70/20/10 (70% práctico, 20% retroalimentación & coaching y 10% teoría) fundamentado en técnicas de aprendizaje acelerado y consta en cuatro momentos que te permiten estructurar tus ideas de forma rápida y poderosa para crear un plan de desarrollo totalmente objetivo y así facilitar el camino hacia las metas profesionales.

## Temario



### Engagement

La demanda de talento en las organizaciones es cada vez más estratégica, debido a que las nuevas generaciones lo que buscan es un medio diverso para realizarse como personas a través de la tenacidad, innovación y equilibrio de vida.



### Desarrollo del Talento

Sobresalir en el manejo correcto del Talento tiene un impacto directo en el desempeño impulsando un 25% más en el desempeño de los colaboradores.

### Consultor Asociado



Eduardo Ramírez

Se ha desempeñado en la industria como National Training Leader en PepsiCo International México.

Ha cursado estudios sobre Administración del entrenamiento y habilidades Gerenciales en ITESM y ha obtenido diferentes certificaciones, entre las que destacan: Aprendizaje Acelerado por Linda Kazuga, facilitador Master para programas de desarrollo empresarial por Development Dimensions International (DDI), facilitador en programas de liderazgo (Great Leaders, Speed of Trust, The five choices) por Stephen Covey,

**Dirigido a** personal con alto potencial para desarrollarse.

**Duración:** 8 hrs

### Incluye:

Manual del participante.  
Entrega de resultados.  
Seguimiento durante un mes.

# Innovación y Design Thinking

## “Open Cards”



- Open Cards es una herramienta avanzada que incluye distintas disciplinas que permiten generar una plataforma de pensamiento ágil, innovador y muy versátil.
- Se creará una plataforma colaborativa de conversaciones significativas para abordar temas relevantes de manera individual o en equipo, que combina el pensamiento visual y modelos de liderazgo disruptivo para resolver retos del área y de la organización.

### Mindset

- Fundamentos del pensamiento visual

1

### Para-Piensa

- Despertando el pensamiento Innovador

2

### Actúa

- Metodología Open Cards

3

### Outlook

- Caso práctico y acciones a seguir

4

### Consultor Asociado



Tere Breton

Profesora Normalista con Maestría en Alta Dirección de empresas, formación como Psicoterapeuta en diferentes disciplinas, Certificada en Coaching Ontológico, Ejecutivo y Sistémico. Máster Trainner en aprendizaje de Alto Desempeño IAL –International Alliance for Learning-. Maestría en Terapia Sistémica por el Instituto de Constelaciones Familiares de Madrid España.

Desde 1993 enfocada al Desarrollo Organizacional y Desarrollo Humano en México y Latinoamérica.

**Dirigido a** personal con alto potencial para desarrollarse.

**Duración:** 8 hrs

**Incluye:**

Manual del participante.  
Entrega de resultados.  
Seguimiento durante un mes.

# Time Master

## “Efectividad Organizacional”



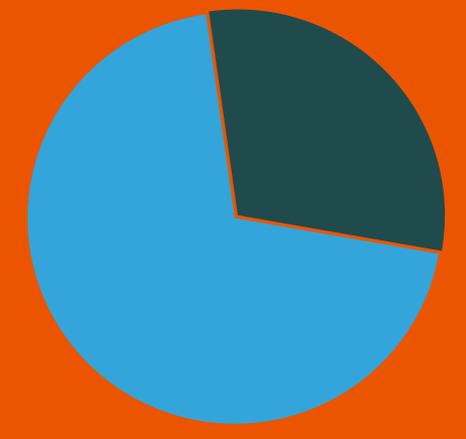
Enterrado

Vivo

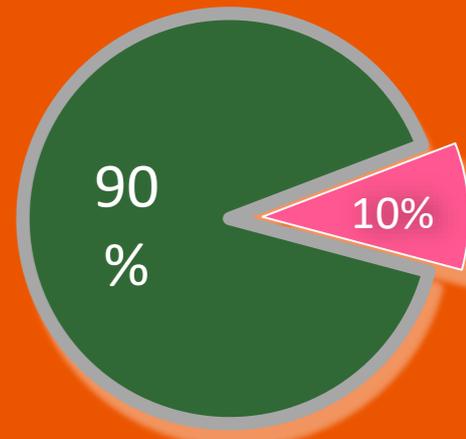
Buscamos generar valor que se refleje en la manera de trabajar de la organización, por la cual los líderes, los equipos y las personas deben tener una mentalidad de responsabilidad y de cumplimiento y no estar sujetos o esperando a que nadie les recuerde o exija lo que tienen que hacer, a que nadie les tenga que perseguir y dar seguimiento. La ventaja competitiva se da con el nivel de CPR (Compromiso, Productividad y Responsabilidad), que viene de adentro, que está en ellos siempre, en todo momento y en toda circunstancia.

Este programa formativo está diseñado con base en el modelo 70/20/10 (70% práctico, 20% retroalimentación & coaching y 10% teoría) fundamentado en técnicas de aprendizaje acelerado con un enfoque para que cada socio del aprendizaje adquiera una poderosa metodología para administrar de manera efectiva el tiempo, partiendo de un análisis profundo con enfoque a lo importante para el logro de la efectividad.

### Temario



Estamos inmersos en una cultura enfocada a trabajar en lo urgente...



Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto sino un HÁBITO... El 90% de los resultados está en nuestras manos...

### Consultor Asociado



Tere Breton

Profesora Normalista con Maestría en Alta Dirección de empresas, formación como Psicoterapeuta en diferentes disciplinas, Certificada en Coaching Ontológico, Ejecutivo y Sistémico. Máster Trainer en aprendizaje de Alto Desempeño IAL –International Alliance for Learning-. Maestría en Terapia Sistémica por el Instituto de Constelaciones Familiares de Madrid España. Desde 1993 enfocada al Desarrollo Organizacional y Desarrollo Humano en México y Latinoamérica.

**Dirigido a** personal con alto potencial para desarrollarse.

**Duración:** 8 hrs

**Incluye:**

Manual del participante. Entrega de resultados. Seguimiento durante un mes.

# Análisis de datos

## “Identificando brechas de información”



Entrenamiento dirigido a Managers y Mandos Medios basado en 6 pasos que permiten despertar un pensamiento analítico para relacionar datos de manera estratégica.



### Consultor Asociado



Dinno de la Peña

Tiene amplia experiencia en distintas industrias a niveles Gerenciales y Directivos trabajando para empresas como JTI, Unilever y Walmart.

Desarrolló el modelo de 8 pasos para el análisis e interpretación de información el cuál ha venido utilizando y enseñando con éxito desde hace 8 años.

Ha cursado estudios como *Licenciada en Administración de Empresas con Maestría en finanzas por la Universidad La Salle.*

**Dirigido a** personal con alto potencial para desarrollarse.

**Duración:** 8 hrs

**Incluye:**

Manual del participante.  
Entrega de resultados.  
Seguimiento durante un mes.

# Mindfulness

## “Inteligencia emocional y manejo de estrés”



Mindfulness significa “atención plena” a lo que sucede en el momento presente. Implica estar focalizado al máximo, evitar la dispersión, concentrar toda la energía y recursos en los objetivos marcados, utilizar todo el potencial creativo que tenemos.

Mindfulness equivale no sólo a manejar el estrés de forma efectiva, equivale a convertirnos en personas de alto rendimiento. Por eso su interés es creciente, y seguirá aumentando en los próximos años en el entorno empresarial.

### Consultor Asociado

Instructora titulada de MBSR nivel Practicum (Mindfulness Based on Stress Reduction) por EsMindfulness

con Andrés Martín Asuero en Madrid en el año 2013, realiza previamente el programa de entrenamiento de 8 semanas de

MBSR con Ana Arrabé en Madrid.



Estela Redondo

**Dirigido a** personal con alto potencial para desarrollarse

**Duración:** 8 hrs

**Incluye:**

Manual del participante.  
Entrega de resultados.  
Seguimiento durante un mes.

# OTROS ENTRENAMIENTOS DESARROLLADOS DEL 2012 AL 2019

Habilidades Gerenciales	Comunicación
<ul style="list-style-type: none"> <li>Liderazgo Situacional</li> <li>Auto Liderazgo del Cambio</li> <li>Motivación y Reconocimiento</li> <li>Retroalimentación</li> <li>Trabajo de Equipo</li> <li>Administración del Tiempo</li> <li>Juntas Efectivas</li> <li>Entrevista Profunda</li> <li>Negociación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tecnocomunicación</li> <li>Comunicación de Alto Rendimiento</li> <li>Habilidades de Presentación</li> <li>Escucha Efectiva</li> <li>Manejo de Conversaciones Difíciles</li> </ul>
Habilidades de Ventas	Conferencias
<ul style="list-style-type: none"> <li>Venta Consultiva</li> <li>Coaching para Efectividad en Ventas</li> <li>Orientación al Cliente y Servicio</li> <li>Estrategias de Desarrollo de Mercado</li> <li>Prospección Enfocada en el Cliente</li> <li>Presentaciones que Cierran</li> <li>Servicio de Excelencia Mundial</li> <li>Presentaciones que Venden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Juntas efectivas</li> <li>Manejo del tiempo</li> <li>Presentaciones efectivas</li> <li>Ventas exitosas</li> <li>Actitud Positiva</li> <li>Confianza y responsabilidad</li> <li>Motivación al Cambio</li> </ul>