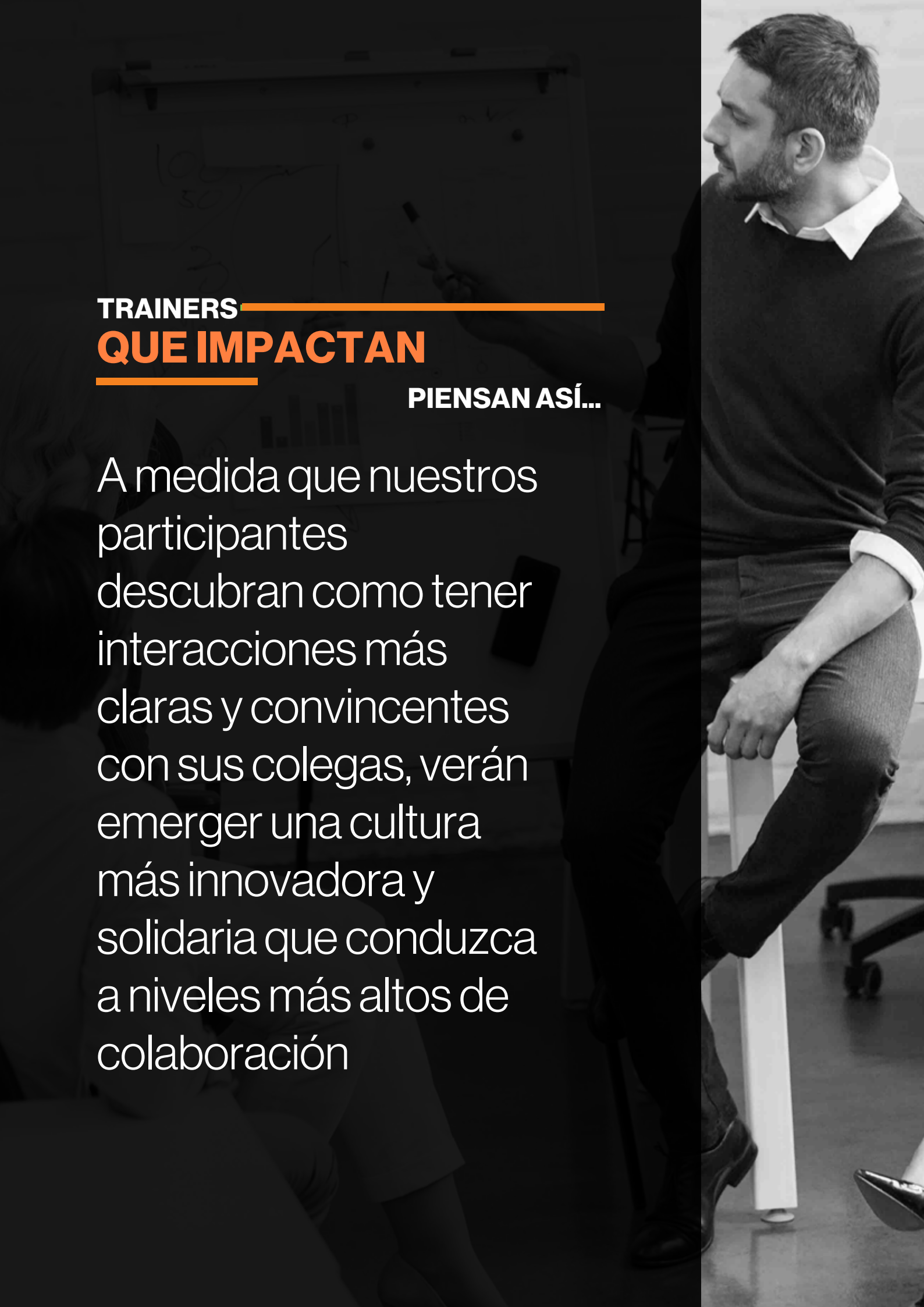




TRAIN THE TRAINERS

| Transforma tu perspectiva/Transforma tus relaciones/Transforma tus resultados

Dale Carnegie



TRAINERS **QUE IMPACTAN**

PIENSAN ASÍ...

A medida que nuestros participantes descubran como tener interacciones más claras y convincentes con sus colegas, verán emerger una cultura más innovadora y solidaria que conduzca a niveles más altos de colaboración

ÍNDICE

.....

INTRODUCCIÓN

.....

OBJETIVOS | Train the trainer

.....

CONTENIDO

.....

ANÁLISIS DE INVERSIÓN

.....



INTRODUCCIÓN

El objetivo de un instructor es simple, tenemos que inspirar crecimiento y cambios en el mindset y perspectiva de los participantes logrando un cambio emocional, conductual y de desempeño, ayudándoles a tomar el control de su rol.

Aunque está dicho en forma sencilla, crear un ambiente óptimo es un arte. Este programa fue diseñado para explorar las habilidades y actitudes y crear un ambiente de aprendizaje y todos los beneficios que están asociados con ayudar a otros a resolver algunos de los retos que enfrenten en el mundo de los negocios.

Estos son algunos básicos que los instructores trabajaran en este programa para lograr un ambiente optimo:

- Los participantes deben entender el propósito y objetivos del entrenamiento que entregarán.
- El ambiente debe ser amistoso y de confianza.
- Lograr que el participante se haga responsable de su aprendizaje.
- Utilizar la experiencia del grupo para enriquecer y nutrir las sesiones.
- Mostrar interés y entusiasmo acerca del tema.
- Ser consciente del progreso de los participantes y crear un sentido de logro en ellos.
- Utilizar la metodología que brinde sesiones dinámicas, positivas, poderosas que logren resultados en los objetivos de su entrenamiento.
- Crear la necesidad para que el participante reconozca el valor del contenido lo conscientice y lo haga suyo.
- Lograr que los participantes salgan con un sentido de logro y oportunidad.
- Lograr que su interacción mantenga la relevancia en el negocio

¿¿Cuáles son los requerimientos básicos para ser un súper trainer? Dale Carnegie menciona 4 que desarrollaremos a través de este programa:

- Integridad.
- Pasión por ayudar a las personas.
- Conocimiento profundo de la metodología.
- El pequeño gran ingrediente del éxito: El Entusiasmo



OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

- Ofrecer una formación interesante y útil para profesionales/ adultos .
- Hacer comentarios constructivos y positivos para crear un ambiente de aceptación.
- Facilitar la participación y el compromiso en grupos grandes y pequeños.
- Ofrecer coaching para reducir la distancia entre el rendimiento real y el rendimiento deseado.
- Conseguir un impacto significativo mediante la asociación de los conceptos con los objetivos de la empresa.



CRONOGRAMA DEL PROGRAMA**Características de
un liderazgo eficaz****Día 1**

1. Dejar huella en la empresa
2. Presentaciones con impacto
3. Comentarios constructivos: alentadores y correctivos

Día 2

4. Facilitar los resultados del grupo
5. Uso de la voz y lenguaje corporal
6. El arte del storytelling

Día 3

7. Coaching para mejorar las habilidades
8. Habilidades interpersonales para facilitadores
9. Mantener los buenos resultado

**Proyecto
ROI**

CONTENIDO

Train the Trainers

1	Dejar huella en la empresa	• Establecer conexiones entre conceptos, objetivos corporativos y metas personales. • Concienciar al equipo del valor que tienen los buenos resultados empresariales. • Identificar las conductas de alto y bajo rendimiento asociadas a los objetivos estratégicos.	Las empresas quieren mejorar sus resultados. Las personas quieren que sus trabajos sean más sencillos y ganar en eficacia. Los empleados necesitan ver cómo se relacionan los objetivos estratégicos de la empresa con su departamento, equipo y metas personales. Es lo que llamamos contexto empresarial. Hay tres áreas principales a tener en cuenta: la relevancia para la empresa, la relevancia para el cliente y la relevancia para la persona. Los empleados han de darse cuenta de que será más fácil satisfacer a los clientes, tanto internos como externos y serán conscientes de los beneficios para ellos
2	Presentando y facilitando con impacto	• Crear una relación de confianza, credibilidad y respeto con el público. • Dejar claros los puntos más importantes de un mensaje. • Iniciar y acabar las presentaciones de manera impactante. • Conocer la amplia variedad de herramientas de apoyo que refuerzan el mensaje.	En su libro El camino fácil y rápido para hablar eficazmente, Dale Carnegie explica que la gente nos evalúa según cuatro factores: lo que decimos, cómo lo decimos, lo que hacemos y cómo lo hacemos. Para presentar con impacto hemos de utilizar todos los recursos disponibles para comunicar con credibilidad y seguridad. Esto incluye la amplia gama de herramientas de apoyo visuales disponibles, pero también a nosotros mismos.
3	Comentarios constructivos: alentadores y correctivos	• Dar ánimos y ensalzar las cualidades de la persona en cuestión • Contribuir a potenciar las fortalezas de la gente. • Hacer comentarios constructivos y alentadores para estimular los cambios de conducta.	Cada vez que una persona habla o actúa, surge una oportunidad para hacer un feedback y comentarios constructivos positivos. Esta reacción indica que estamos escuchando y que las aportaciones de ese participante son valoradas. Como el aprendizaje adulto está guiado principalmente por la facilitación, este tipo de respuestas son un valor añadido a muchos niveles: hacen avanzar el ritmo de la sesión; premian el intercambio de ideas; estimulan la toma de riesgos, y contribuyen a crear un entorno de aprendizaje adulto positivo y participativo.
4	Facilitar los resultados del grupo	• Crear un entorno que fomente el diálogo abierto entre grupos • Utilizar una variedad de técnicas interrogativas para fomentar el compromiso del grupo	“Facilitar”, por definición, significa hacer las cosas más fáciles para los demás. Hay personas que, a pesar de ser buenos comunicadores, aún tienen margen de mejora en lo que respecta a llevar a un grupo a experimentar el “descubrimiento” y las “nuevas aplicaciones”, al mismo tiempo que logran progresos para mejorar los

CONTENIDO

Train the Trainers

		•Aportar creatividad y flexibilidad a los métodos de facilitación	rendimientos. Los adultos aportan su propio bagaje de conocimientos y experiencias. Un facilitador eficaz ha de ayudarles a aprender de los demás mediante debates dirigidos y otros métodos. La mayoría de veces el facilitador, más que exponer una información, lo que hace durante las aperturas, ejercicios, coaching y preguntas es facilitar un proceso. Los adultos sacan mucho más provecho de las clases cuando se les implica en ellas que cuando se les obliga a escuchar un discurso. El facilitador eficaz se inspira en el grupo y guía a la gente hasta el próximo nivel.
5	Uso de la voz y del lenguaje corporal	•Descubrir como tus participantes se forma una impresión de nosotros basados en nuestra voz y lenguaje corporal •Mejorar gestos, movimiento y posturas e impactar positivamente •Analizar factores que influyen en la percepción de nuestra audiencia •Practicar como se más flexible y dinámico	Cuando se trata de presentarnos, desde dar nuestra primera impresión a nuestros oyentes hasta cerrar nuestras presentaciones con impacto, todo se trata de nosotros como individuos. Nuestra voz, incluido el volumen, el tono y el ritmo, tiene un impacto tremendo en nuestra audiencia y en su voluntad de seguir nuestro mensaje. Nuestros gestos y movimientos en la sala, nuestra postura y expresiones faciales contribuyen a mantener a nuestra audiencia comprometida y respetuosa.
6	El arte del Storyteling	• Utilizar los elementos del Storytelling para construir interes en el mensaje • Concientizar la importancia de ver las cosas desde el punto de vista de su participante • Construir su credibilidad conectando con sus participantes	Muchos expertos en la comunicación refieren las historias como un ingrediente fundamental. Una historia pone ideas y conceptos en contexto con el back ground de nuestros participantes y se puedan sentir identificados Este módulo expandirá el concepto del Storytelling y mejorar su habilidad para utilizar las historias reales de otros o propias para moverlos a la acción, construir una reputación personal o organizacional, mejorar la motivación y moral, vencer rumores y mantener el compromiso de sus participantes con los procesos aprendidos, pensamientos, cambio de una percepción o abrirse a ideas y cambios
7	Coaching para mejorar las habilidades	• Conocer la diferencia entre coaching y comentarios construc- vos (feedback). • Aplicar un proceso de coaching para mejorar las habilidades que produzca	El coaching eficaz se lleva a cabo para cambiar la actitud, consciencia y habilidades de la gente. El coaching comienza por la evaluación de los diferentes niveles de competencia de la persona, e implica saber a quién estamos ayudando, qué es lo que

CONTENIDO

Train the Trainers

		resultados apreciables. • Conseguir que la gente se responsabilice de sus acciones, al mismo tiempo que les ayudamos a alcanzar sus metas.	queremos mejorar y cuándo es el mejor momento para hacerlo. Un proceso eficaz de coaching incluye una evaluación, identificar las oportunidades de crecimiento personal, amortiguar para obtener cooperación e informar de las mejoras experimentadas en una conducta concreta. Esto genera cambios de conducta significativos que benefician por igual a la persona y a la empresa.
8	Habilidades interpersonales para facilitadores del cambio	• Conocer la diferencia entre coaching y comentarios constructivos (feedback). • Aplicar un proceso de coaching para mejorar las habilidades que produzca resultados apreciables. • Conseguir que la gente se responsabilice de sus acciones, al mismo tiempo que les ayudamos a alcanzar sus metas.	Los facilitadores deben ser capaces de tratar con un amplio abanico de personalidades y comportamientos, desde perfiles altamente colaboradores a personas conflictivas e incluso saboteadoras. Para ser efectivos, necesitamos disponer de un amplio grupo de herramientas para la relación con personas y superar las resistencias para avanzar hacia nuevas ideas y enfoques. Este módulo identifica los enfoques a tomar ante diferentes personas y ayuda a crear estrategias para lidiar con comportamientos disruptivos. Todos estos elementos son combinados para manejar situaciones de presión y hacer frente a preguntas
9	Manteniendo el éxito medible	• Clarificar y comunicar los logros organizacionales • Mantener nuevas actitudes, habilidades y comportamientos • Comprometerse a la mejora continua	El verdadero impacto de cualquier entrenamiento o proceso del desarrollo sucede fuera del salón. Mantener hábitos positivos en las actitudes, habilidades y comportamientos es la verdadera prueba de un cambio de iniciativa en una organización. Enfocarnos en problemas reales crea oportunidades para mejorar procesos ya existentes, obtener pensamiento enfocado a logros, entender como trabajar más efectivamente juntos, y construir logros para asegurar resultados permanentes.

ANÁLISIS DE INVERSIÓN

...QUÉ INCLUYE?:

EL PROGRAMA SOLO ES EL PRINCIPIO

A continuación encontrarán una descripción, desarrollo, lo que se incluye y análisis de esta solución.

En las siguientes hojas también descubrirás los aspectos de nuestra metodología que harán esta experiencia única

EL PROGRAMA:

En pasos y adicionales...



CONSULTORIA:

Antes de iniciar para entender sus necesidades, operación y situaciones en las que viven los participantes, identificarán los aspectos relevantes en su organización y direccionar para impactar positivamente en el negocio.



PRE-WORK:

Incluye una Bienvenida, agenda y Survey (para conocer las expectativas de cada participante y comenzar a involucrarlo y concientizar) dependiendo del caso también puede incluir un Webinar de introducción, una lectura o hasta un workshop.



EXPERIENCIA PRESENCIAL:

Entrega del entrenamiento logrando una experiencia positiva, práctica, participativa, permanente, que empuja a ampliar la zona de confort.



ASIGNACIONES:

Durante el entrenamiento se establecerán compromisos específicos para practicar en su área de trabajo y apoyar la implementación fijando el desarrollo de la habilidad y competencias, esto se comparte a través de un reporte con el grupo motivandolos al conocer los casos de éxito.



COACHING INDIVIDUAL:

Coaching individual por participante para revisión, actitudes y habilidades en el desarrollo de competencias.



MATERIALES Y RECONOCIMIENTOS

Incluye :

- Manual del participante
- Libro de oro
- Diploma certificado por Dale Carnegie



INSTRUCTORES

Será impartido por 1
trainer certificado
por DC &
Associates y un
producer



INCLUYE

- Manual del participante y libro de oro (Ambos en electrónico)
- Diploma electrónico certificado por DC
- Grabaciones



MATERIAL OPCIONAL

Se sugiere el libro "El camino fácil y rápido para hablar eficazmente"™ como apoyo, es opcional
Tiene un costo extra.

INVERSIÓN:

NOMBRE DEL PROGRAMA	DESARROLLO DEL PROGRAMA Y HORARIO	FORMATO DEL PROGRAMA	COSTO DE PROGRAMA
TRAIN THE TRAINER	3 sesiones de programa 8 hrs. c/u (9:00 a 6:00) (Una sesión semanal)	Presencial	\$21,500 + IVA

CONSIDERACIONES:

- Este programa es presencial, la sede será proporcionada por Dale Carnegie
- Los materiales son electrónicos, es necesario que traigas equipo de computo para trabajar
- Cada seminario será impartido por 1 trainer certificado por DC & Associates
- Contaremos con una evaluación online que mide el desempeño de los trainers, diseño del programa, material utilizado e impacto y relevancia en su vida profesional
- El programa incluye manual del participante electrónico, libro de oro y diploma certificado por Dale Carnegie impreso, reconocimientos, coffe break y comida
- Se entregara un reporte formal por participante para apoyar los planes de seguimiento que se sugieren
- Los participantes contarán con el apoyo de los trainers para su siguiente presentación con coaching via online



LA **DIFERENCIA**

CARNEGIE

Todo esta en
nuestra
metodología...

PORQUÉ SOMOS DIFERENTES: DESCUBRIR

IMAP NUESTRO PROCESO DE CONSULTORÍA

- Intención: Descubre la visión estratégica.
- Investiga: Identificamos en donde están, a dónde van y qué necesita para lograrlo.
- Involucrar: Involucramos áreas y personas para comprender las diferentes perspectivas, unirlos y tener un cuadro más completo.
- Innovar: Llenamos los gaps con nuestras soluciones personalizadas.
- Impacto: Define los KPI S medibles y las evaluaciones pre post, apoyamos la implementación a través de proyectos ROI y brindamos n seguimiento de refuerzo para construir el mapa único del éxito que visualizas.

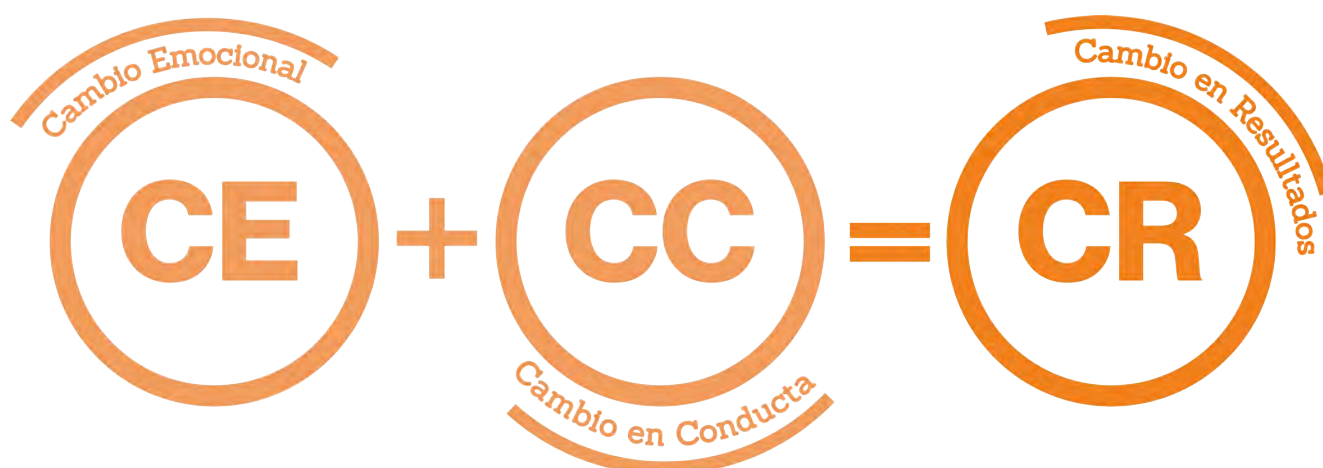


PORQUÉ SOMOS DIFERENTES: DISEÑO

RESULTADOS CON CAMBIO

Hacemos que la gente tenga éxito utilizando los conceptos básicos de Dale Carnegie sobre el comportamiento humano para capacitar a los líderes y evocar equipos más confiados, comprometidos y entusiastas. Diseñamos nuestros programas para aprovechar el cambio emocional y de comportamiento, lo que resulta en un cambio de desempeño más intencional e impactante.

WOW!

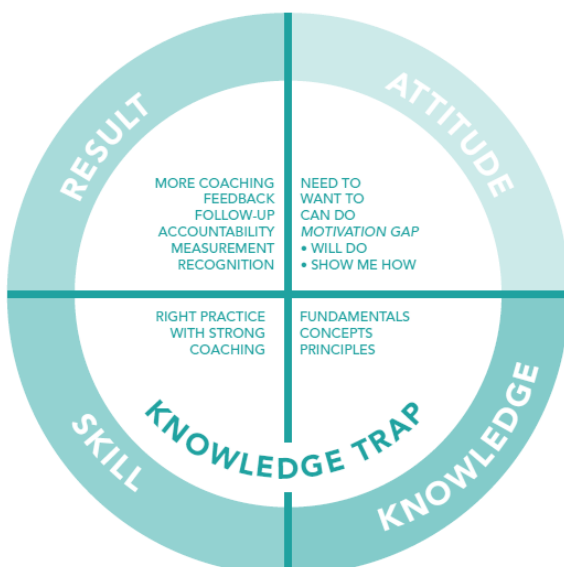


LEER NO HACE AL EXPERTO. LA PRACTICA HACE AL EXPERTO.



EL CICLO DEL CAMBIO 3 DEL DESEMPEÑO

Diseñado para crear un entorno que permita que la transformación suceda. Los participantes no solo practican las habilidades necesarias, sino que también participan activamente en un aprendizaje experimentado facilitado. El ambiente anima a los participantes a adoptar los cambios emocionales y conductuales necesarios para inspirar el cambio de rendimiento



... Y TODAVIA, ¿PORQUE DALE CARNEGIE?....

3

DALE CARNEGIE EN LOGROS...



100+ years of experience



Training in 30+ languages



Delivering online since 2009



ISO certified since 1998



200+ offices globally



8 Million+ graduates



All 50 states in the U.S.



HEMOS TRABAJADO CON...

- TechOps
- Rehrig Pacific Company
- Koppert
- Nexteer Automotive
- Singenta
- Dana Automotive
- Grammer
- Eurotransitura
- Michelin
- Robert Bosh
- Wal-Mart
- Magna Exterior
- Berry
- Autoliv
- Chartis
- Lenmex
- MPI
- NAPA
- AK Plastics
- Flex & Gate
- Berrendo
- Microsoft
- Pepsico
- John Deere
- Brose
- Continental
- Ineos
- Mann Humel
- Entre otros



CREDIBILIDAD Y VALOR --- NUESTROS CERTIFICADOS



- Quality Management Systems – ISO 9001/9008 Certified
- All United States locations accredited by the Accrediting Council for Continuing Education and Training (ACCET)
- Courses recommended for college transfer credit by the American Council on Education (ACE)
- Project Management Institute (PMI)
- SHRM – Human Resource Certificate Institute
- National Association State Boards of Accountancy (NASBA)
- Council for Higher Education Accreditation (CHEA)
- The University of Central Missouri
- The University of Phoenix



LA TRANSFORMACIÓN
COMIENZA AQUÍ

— EL CAMBIO COMIENZA CONTIGO

(442) 592 2700