

Be Better
Apartado No. 1
Desarrollo Personal
Entrenamiento No. 1.1

Entrenamiento: ¿Cómo administrar su Carrera?

Objetivo General: Identificar las áreas de oportunidad que usted puede encontrar en su desarrollo de carrera, así como las de sus colaboradores dentro de la organización de manera que vaya en ascenso y dando resultados efectivos.

Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none">- Identificar sus intereses vocacionales básicos, el valor respecto de las recompensas laborales y sus destrezas.-Identificar las oportunidades de carrera dentro de su rol actual o empresa que le permitirán expresar esos intereses, obtener esas recompensas y usar o desarrollar esas destrezas.-Beneficiarse de recursos y procesos de desarrollo de carrera como consejeros de carrera, mentores, networking, entrevistas informativas y evaluaciones de desarrollo profesional.-Ayudar a otros a gestionar sus carreras.
Contenidos:	¿Cómo administrar su carrera?
Duración:	6:00 a 8:00 horas en módulo de dos días, o bien una sola sesión.
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50% Anticipado /50% Al terminar el curso
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 1
Desarrollo Personal
Entrenamiento No. 1.2

Entrenamiento: ¿Cómo administrar su tiempo?
Objetivo General: Ser más efectivo en la administración de su tiempo y la de sus colaboradores de manera que siempre vaya encaminado a usar el tiempo para dar resultados.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	- Analizar la forma en que emplea actualmente su tiempo e identificar las oportunidades de mejorar. -Identificar las tareas fundamentales para lograr sus metas a largo plazo. -Planear eficazmente su tiempo con las herramientas correspondientes. -Controlar las actividades que hacen perder tiempo. -Poner en acción su programa, evaluarlo durante su curso y modificarlo según sea necesario.
Contenidos:	¿Cómo administrar su tiempo?
Duración:	6:00 horas
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50% Anticipado /50% Al terminar el curso
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 1
Desarrollo Personal
Entrenamiento No. 1.3

Entrenamiento: ¿Cómo convertirse en Gerente, Líder o Director?
Objetivo General: Establecer las bases para la promoción y dirección de equipos para su perfecta ejecución y para garantizar el alcance de los objetivos organizacionales
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> -Saber qué esperar durante su transición desde ser un colaborador individual a ser jefe. -Comprender las diferencias fundamentales entre ser un colaborador individual y dirigir un equipo o departamento. -Manejar la dinámica del poder y la influencia. -Aprender a ajustar su estilo de gestión para cumplir con las necesidades de desempeño de su equipo o departamento. -Construir equipos que funcionen eficientemente. -Manejar el estrés y las emociones de convertirse en jefe de acuerdo a las mejores prácticas y a una manera efectiva de liderazgo.
Contenidos:	¿Cómo convertirse en Jefe, Gerente o Director?
Duración:	8:00 a 12:00 horas en módulo de dos días
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50% Anticipado /50% terminando el curso
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 1
Desarrollo Personal
Entrenamiento No. 1.4

Entrenamiento: ¿Cómo manejar el estrés en el lugar de trabajo?

Objetivo General: Manejar el estrés de una manera adecuada, desarrollando las estrategias adecuadas y desintoxicando a la organización de manera que el ambiente sea el adecuado para generar los resultados esperados por la dirección.

Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> -Comprender el problema del exceso de estrés y preocupación en el lugar de trabajo -Identificar las formas de manejar su propio estrés -Desarrollar estrategias para convertir la preocupación en acción -Dejar que su cuerpo le ayude a lidiar con el estrés y desintoxicarlo -Practicar buenos hábitos y las mejores prácticas para convertir un problema en un resultado positivo de acuerdo al pensamiento positivo. -Ayudar a otros a lidiar con el exceso de estrés y preocupaciones tóxicas.
Contenidos:	¿Cómo manejar el estrés en el lugar de trabajo?
Duración:	8:00 a 12:00 horas en módulo de dos días
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado /50% Al terminar el curso
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 1
Desarrollo Personal
Entrenamiento No. 1.5

Entrenamiento: ¿Cómo vivir en equilibrio?
Objetivo General: Desarrollar un pensamiento positivo en base al equilibrio en diversas áreas de su vida, de manera que se mantenga en balance para no perder la armonía de su vida y logre mejores resultados
Fecha: **TBD**

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender la problemática de cada área de oportunidad en diversos rubros que componen su vida -Auto ayudarse a descubrir en qué porcentaje se encuentra respecto a sus niveles de desarrollo en cada rubro de interés personal -Desarrollar un plan efectivo de carrera personal, así como planes de acción para mantenerse constantemente en equilibrio -Dejar claramente estructurada su vida y delimitarla en todos los aspectos a lograr y desarrollar -Tener un mejor panorama de lo que usted quiere de su vida y ayudarle a dar una visión más amplia de lo que va a lograr y cómo hacerlo -Ayudar a otros a conseguir sus resultados con una estrategia amplia de vida donde el objetivo es usted mismo
Contenidos:	¿Cómo vivir en equilibrio?
Duración:	2:00 a 3:00 horas
Metodología	Taller, Seminario, Conferencia, Ejercicios, Ejemplos, Auto evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el taller
Material de apoyo	Proyecciones, ejercicios físicos y planteamientos de vida en equipos de trabajo.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento o Taller se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 50 hasta un máximo de 100 personas (se sugiere un aula magna).
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 2
Destrezas de Comunicación
Entrenamiento No. 2.6

Entrenamiento: ¿Cómo dirigir reuniones?
Objetivo General: Desarrollar reuniones más efectivas, lograr acuerdos comerciales en todo momento, desarrollar el proceso ABC de los negocios, y aprender a desarrollar el éxito en sus reuniones.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Cuando convocar a una reunión y qué proceso de toma de decisiones utilizar -Cómo planificar y prepararse para una reunión productiva -Cómo dirigir una reunión exitosa y cómo hacer seguimiento después de esta -Cómo manejar conductas problemáticas e intervenir en momentos claves de la reunión
Contenidos:	¿Cómo dirigir reuniones?
Duración:	6:00 horas
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 2
Destrezas de Comunicación
Entrenamiento No. 2.7

Entrenamiento: Habilidades para hacer presentaciones
Objetivo General: Lograr una presentación ante un equipo de trabajo, o ante un cliente sobre el cual usted requiere lograr un buen resultado, generando acciones después de haberla tenido.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Preparar una presentación eficaz personalizada para su audiencia y entorno -Hacer una presentación eficaz que genere acción -Abordar las preguntas y mantener a las personas concentradas durante la presentación
Contenidos:	Habilidades para hacer presentaciones y lograr acuerdos y atención
Duración:	6:00 horas
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 2
Destrezas de Comunicación
Entrenamiento No. 2.8

Entrenamiento: Negociación Estratégica
Objetivo General: Lograr una negociación persuasiva y que genere beneficios bidireccionales en todo momento de manera que cada oportunidad que se le presente se convierta en un resultado más efectivo, manejando la situación de una manera más inteligente y productiva.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender los tipos básicos de negociación y los conceptos básicos en los que descansan -Prepararse para conducir y cerrar una negociación de acuerdo al modelo ABC de los negocios -Mantener una buena relación de negociación con la otra parte y maximizar el valor para ambos lados -Evitar los errores y barreras comunes que dificulten los acuerdos
Contenidos:	Negociación Estratégica
Duración:	8:00 a 12:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 2
Destrezas de Comunicación
Entrenamiento No. 2.9

Entrenamiento: ¿Cómo persuadir a otros?
Objetivo General: Lograr entender que a través de la persuasión efectiva y cautelosa usted puede tener mejores resultados y mayor efectividad en generar resultados a través de los otros.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Lograr entender qué es la persuasión, para qué sirve y cómo funciona -Construir una mejor credibilidad de usted y con su equipo -Lograr que su equipo pueda generar una mejor credibilidad -Medir la receptibilidad de su audiencia a sus ideas, así como medir su estilo para tomar decisiones -Superar la resistencia a las ideas -Activar los “detonantes” de persuasión o atajos mentales que su audiencia puede tomar para decidir si apoya sus ideas -Inducir a sus oyentes a convencerse a sí mismos de respaldar sus ideas o propuestas
Contenidos:	Persuasión efectiva o ¿Cómo persuadir a otros?
Duración:	8:00 a 12:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 2
Destrezas de Comunicación
Entrenamiento No. 2.10

Entrenamiento: Redacción Comercial
Objetivo General: Le ayudará a saber cómo colocar en primer lugar las necesidades de sus lectores, le permitirá eliminar el dolor de cabeza de escribir deficientemente, y escribir de manera eficiente para ampliar su influencia como líder y tomador de decisiones.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Organizar su documento de acuerdo a las necesidades de sus lectores -Utilizar diversas estrategias para comenzar sus tareas de escritura -Aplicar principios de edición y diseño para realzar el impacto de su mensaje -Ser comunicativamente más efectivo y lograr que sus mensajes sean claros y específicos -Lograr resultados con su manera de comunicar
Contenidos:	Redacción Comercial
Duración:	6:00 horas
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 3
Fundamentos en la Estrategia
Entrenamiento No. 3.11

Entrenamiento: ¿Cómo implementar la estrategia efectivamente?
Objetivo General: Lograr que la estrategia empresarial o de la organización vaya de la mano con la que usted está llevando personalmente y con su equipo de trabajo para dar mejores resultados.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender qué es la estrategia, los elementos de un plan estratégico, y el proceso completo de la planeación estratégica -Desarrollar planes de acción para las iniciativas estratégicas que sirvan directamente a la estrategia de su empresa Cómo asegurarse de que se ejecuten siempre sus planes de acción - Evaluar y recompensar la excelencia en su equipo de trabajo
Contenidos:	¿Cómo implementar la estrategia efectivamente?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 3
Fundamentos en la Estrategia
Entrenamiento No. 3.12

Entrenamiento: ¿Cómo medir el desempeño de la empresa?
Objetivo General: Lograr que existan mediciones de indicadores efectivos que le muestren el avance y resultados de la manera que usted pueda comprender rápida y efectivamente el alcance de los resultados en todo momento, por área y de manera global o general
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender la importancia de medir regularmente el desempeño de su grupo -Familiarizarse con los sistemas formales de medición del desempeño -Aplicar un proceso disciplinado a la medición del desempeño -Evitar las trampas comunes en la medición del desempeño -Ver cómo medir el desempeño de su grupo le ayudará a manejar mejor el desempeño individual y grupal de sus equipos de trabajo y colaboradores
Contenidos:	¿Cómo medir el desempeño de la empresa?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 3
Fundamentos en la Estrategia
Entrenamiento No. 3.13

Entrenamiento: ¿Cómo pensar estratégicamente?
Objetivo General: Lograr que existan un cambio en la manera de pensar en usted mismo como tomador de decisiones, así como en su equipo de trabajo
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Entender qué es el pensamiento estratégico y por qué es valioso -Reconocer las características, comportamientos y actitudes personales, y las capacidades cognitivas que demuestran los pensadores estratégicos -Ver el pensamiento estratégico como un proceso efectivo para el logro de los resultados -Aplicar las siete destrezas del pensamiento estratégico que consisten en: 1) Visualizar el panorama general; 2) Aclarar los objetivos estratégicos; 3) Identificar relaciones, patrones y tendencias; 4) Pensar creativamente; 5) Analizar la información; 6) Priorizar las acciones; 7) Cómo hacer Trade off's
Contenidos:	¿Cómo pensar estratégicamente?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.14

Entrenamiento: Administración de proyectos

Objetivo General: Lograr definir cómo gestionar un proyecto, así como llevar a cabo el mejor desarrollo e implementación para lograr un buen resultado en tiempo y en forma.

Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Lograr definir los objetivos correctamente y establecer los alcances adecuadamente para el logro de los mejores resultados -Desarrollar cronogramas realistas y fijar plazos -Crear un presupuesto preciso y utilizable -Monitorear los presupuestos y mantener los proyectos en marcha -Comunicar los avances y los problemas involucrados -Evaluar los riesgos y desarrollar planes de contingencia
Contenidos:	¿Cómo gestionar un proyecto adecuadamente?
Duración:	8:00 a 16:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.15

Entrenamiento: Administrar para Fomentar la Creatividad y la innovación
Objetivo General: Lograr implementar ideas creativas e innovadoras que le ayuden a crear mejores resultados
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Reconocer sus propias preferencias cognitivas, así como las de su equipo -Evaluar Cómo la creatividad es compatible con su entorno de trabajo -Formar equipos para fomentar y aumentar su potencial creativo y encausar los conflictos hacia fines más productivos -Modificar las actitudes, las normas de grupo y el entorno físico de manera que mejore la probabilidad de obtener resultados innovadores
Contenidos:	Administrar para fomentar la creatividad y la innovación
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.16

Entrenamiento: ¿Cómo Elaborar un presupuesto?
Objetivo General: Lograr crear, inspeccionar y desarrollar e implementar un presupuesto más efectivo para lograr un resultado eficiente en el manejo de los planes de inversión y desarrollo de los proyectos

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Entender qué es un presupuesto y cómo funciona el proceso de presupuestos -Preparar diferentes tipos de presupuestos -Crear situaciones hipotéticas -Dar seguimiento y evaluar el desempeño
Contenidos:	Elaboración de un presupuesto y un plan de negocios
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Fecha: TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.17

Entrenamiento: ¿Cómo elaborar un plan de negocios efectivo?
Objetivo General: Lograr crear, inspeccionar y desarrollar e implementar un plan de negocios más efectivo para lograr un resultado eficiente en el manejo de los planes de inversión y desarrollo de los proyectos

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Saber qué tipo de información debe contener un plan de negocios exitoso -Presentar esa información de tal manera que sus lectores obtengan lo que necesitan y entiendan rápidamente lo que usted les está pidiendo
Contenidos:	¿Cómo elaborar un plan de negocios efectivo?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.18

Entrenamiento: ¿Cómo enfocarse al cliente efectivamente?
Objetivo General: Lograr concretar una relación más sólida y a largo plazo con sus clientes basada en una estrategia de negocio donde ambas partes se vean beneficiadas

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Entender perfectamente la cadena que se desarrolla a través del servicio-rentabilidad, y en particular, la relación satisfecha del cliente. -Entender y perfeccionar a través del servicio la fidelidad del cliente. -Lograr una mayor lealtad por parte del cliente -Mejorar la capacidad de nuestros colaboradores vs la rentabilidad de la empresa -Construir y perfeccionar un proceso para entregar un valor sobresaliente a los clientes clave.
Contenidos:	¿Cómo enfocarse al cliente efectivamente?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.19

Entrenamiento: Fundamentos efectivos de las finanzas en su empresa

Objetivo General: Lograr tener visibilidad y una idea clara y concreta de sus finanzas sin ser un experto y poder analizar los números de manera que tome decisiones más efectivas para la mejora en los resultados.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Entender claramente su situación a través los tres estados financieros básicos y el análisis de las razones financieras acerca de la solidez financiera de una empresa -Elaborar y dar seguimiento a sus presupuestos -Cómo tomar acciones preventivas y correctivas -Cómo invertir en lo más productivo -Pruebas rápidas y efectivas en los números para la toma de decisiones -Cómo evaluar las oportunidades de inversión
Contenidos:	Fundamentos efectivos de las finanzas en su empresa
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.20

Entrenamiento: Fundamentos de mercadeo
Objetivo General: Lograr desarrollar planes de estrategia en los productos y comercializarlos de manera efectiva con un plan estratégico y enfocado siempre al mejor de los resultados, así como a desarrollar una mejor orientación de mercadeo, analizar oportunidades de mercado, y convertir los planes de mercadeo en nuevos productos que marcarán una diferencia con sus productos, para sus clientes y su empresa.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender los elementos básicos de una estrategia y plan de mercadeo -Crear una orientación de mercadeo en su grupo o empresa -Comprender y explorar los pasos del proceso de mercadeo -Planear programas de mercadeo, campañas de publicidad y promociones de ventas eficaces
Contenidos:	Fundamentos de mercadeo
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.21

Entrenamiento: ¿Cómo gestionar el cambio?
Objetivo General: Poder implementar el cambio y cambiar la perspectiva en el pensamiento del pasado para tener un pensamiento positivo logrando mejores resultados en el presente y en el futuro de acuerdo a la visión de la empresa.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Reconocer los diferentes tipos de programas de cambio que se ven en las organizaciones -Preparar su unidad o su grupo a fin de que estén listos para el cambio -Comprender un enfoque sistemático para crear e implementar los cambios -Reconocer la importancia de la comunicación en todas las etapas de un esfuerzo de cambio -Comprender y abordar las reacciones de la gente del cambio -Cuidar de sí mismo durante un programa de cambio
Contenidos:	¿Cómo gestionar el cambio?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.22

Entrenamiento: ¿Cómo implementar y ejecutar la innovación?
Objetivo General: Pensar de manera innovadora y reaccionar ante los cambios en el entorno para poder reaccionar ante cualquier circunstancia que de otra manera puede ser desfavorable y que podemos tornar en favorable para nosotros.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Desarrollar una visión inspiradora para su idea innovadora -Identificar los actores claves y cultivar una red de apoyo informal -Cómo construir un caso de negocios para su innovación -Comunicar eficazmente su idea para obtener los resultados, y los recursos necesarios para desarrollar su idea -Gestionar la resistencia y mantener el entusiasmo por su idea
Contenidos:	¿Cómo implementar y ejecutar la innovación?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.23

Entrenamiento: Liderazgo y Motivación
Objetivo General: Pensar como líder y no como jefe, liderar y no gestionar, pensar en innovar en la manera de dirigir, inspirando a su equipo y colaboradores para que ejecuten las mejores prácticas y se obtengan los resultados esperados.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Distinguir entre gestionar y liderar -Reconocer las habilidades y características de los líderes -Entender que los líderes utilizan diferentes estilos -Crear una visión inspiradora y alinear a la gente para volverla realidad -Entender qué motiva a la gente y cómo fomentar un entorno de trabajo estimulante -Aprender técnicas para dinamizar a los empleados una oportunidad
Contenidos:	Liderazgo y Motivación de equipos de trabajo
Duración:	8:00 a 12:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.24

Entrenamiento: Manejo de crisis
Objetivo General: Convertir las crisis en momentos de oportunidad para gestionar a través del cambio una estrategia que de mejores resultados
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Evitar una crisis mediante la planificación y previsión anticipada -Prepararse para manejar las crisis que no pueda evitar -Reconocer y contener crisis antes de que se extienda aún más -Resolver a una crisis de la manera más eficaz -Aprender de las crisis anteriores -Cuidar de sí mismo durante una crisis
Contenidos:	Manejo de crisis
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.25

Entrenamiento: ¿Cómo preparar un caso de negocios?
Objetivo General: Preparar un caso de negocios efectivo para obtener los mejores resultados
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Definir claramente la oportunidad que usted tratará en su caso de negocios -identificar y analizar diversas alternativas -Recomendar una opción y evaluar los riesgos -Crear un plan de implementación de alto nivel para su alternativa propuesta -Comunicar su caso a los interesados clave
Contenidos:	¿Cómo preparar un caso de negocios?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.26

Entrenamiento: ¿Cómo resolver problemas comerciales?
Objetivo General: Aprender un enfoque sencillo para resolver problemas que permite los tipos de planteamiento y creatividad que originan soluciones innovadoras.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Definir los problemas en forma eficaz -Utilizar diferentes técnicas para generar soluciones alternativas -Evaluar las soluciones y escoger la que cumpla mejor sus objetivos -Implementar, monitorear y ajustar la solución para que satisfaga su necesidad específica
Contenidos:	¿Cómo resolver problemas comerciales?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 4
Fundamentos en los Negocios
Entrenamiento No. 4.27

Entrenamiento: Administración para la mejor toma de decisiones
Objetivo General: Tomar mejores decisiones en base a generar múltiples perspectivas de solución concentradas en la visión de la empresa.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Crear un contexto para tomar decisiones de negocios exitosas y éticas -Identificar obstáculos comunes que se interponen a la toma de decisiones eficaces -Evaluar los asuntos subyacentes relacionados con la decisión -Generar y evaluar múltiples alternativas -Cómo tomar una decisión final optima -Comunicar e implementar la decisión
Contenidos:	Administración para la mejor toma de decisiones
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 5
Trabajar con equipos
Entrenamiento No. 5.

Entrenamiento: ¿Cómo liderar un equipo?
Objetivo General: Cómo convertirse en la pieza fundamental para dar el engranaje adecuado y conseguir que todas las piezas tomen su función y dar el resultado en equipo.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Evaluar si debe crear un equipo -Formar un equipo productivo -Poner en marcha eficazmente un trabajo de equipo -Dirigir a su equipo con habilidad -Evaluar el desempeño de su equipo
Contenidos:	¿Cómo liderar un equipo?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 5
Trabajar con equipos
Entrenamiento No. 5.

Entrenamiento: ¿Cómo mantener a los equipos concentrados en los objetivos?
Objetivo General: Permitirle examinar los problemas que con frecuencia sacan al equipo de su rumbo y ofrece consejos concretos para volver a encaminarlo hacia los resultados.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Diagnosticar los problemas comunes que pueden impedir el progreso del equipo -Tomar medidas correctivas que permitan eliminar los problemas del equipo y mejorar el desempeño -Resolver conflictos en el equipo -Promover la interdependencia al interior de los equipos -Mejorar sus destrezas de liderazgo a equipos
Contenidos:	¿Cómo mantener a los equipos concentrados en los objetivos?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 5
Trabajar con equipos
Entrenamiento No. 5.

Entrenamiento: ¿Cómo trabajar con un equipo virtual?
Objetivo General: Desarrollar las mejores prácticas para poder ejercer la influencia y el control adecuado a distancia para lograr que un equipo virtual pueda trabajar conjuntamente y acorde a los objetivos y resultados propuestos.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender los beneficios y desafíos de los equipos virtuales -Crear una base sólida que garantice el éxito -Formar una comunidad virtual que promueva la colaboración y la comunicación permanente -Entrenar a un equipo que no puede ver -Utilizar la tecnología para mantener el equipo virtual organizado, motivado y productivo
Contenidos:	¿Cómo trabajar con un equipo virtual?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.31

Entrenamiento: Administración ascendente (Dirija a su Superior)
Objetivo General: Comprender el estilo de dirección y de mando del líder inmediato superior y colaborar con él de manera integral y obtener el resultado esperado colaborando juntos.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Desarrollar estrategias para la comprensión de los objetivos y estilo de trabajo de su líder. -Construir una mejor relación de trabajo con su jefe a través de una comunicación eficaz y técnicas de negociación
Contenidos:	Administración ascendente
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.32

Entrenamiento: Aprenda a Aplicar cesación de trabajo a un colaborador
Objetivo General: Desarrollar las técnicas más adecuadas sobre cómo aplicar el despido individual y masivo en su organización al no obtener los resultados esperados y la toma de decisiones correctamente aplicada de acuerdo a la ley.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Tomar decisiones clave, antes, durante y después de un despido masivo -Comunicarse eficazmente con los colaboradores acerca de un despido masivo -Reconstruir un equipo dedicado y de alto desempeño después de un despido masivo.
Contenidos:	Aplicación de cesación de trabajo a un colaborador
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.33

Entrenamiento: ¿Cómo, por qué y a quién contratar?
Objetivo General: Implementar una buena estrategia de contratación de acuerdo al mejor candidato a ocupar una vacante en nuestra organización.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Reclutar a un grupo diverso de candidatos calificados -Prepararse para una entrevista de contratación -Llevar a cabo una entrevista exitosa, enfocándose en cómo abrir, mantener y concluir una entrevista.
Contenidos:	¿Cómo, por qué y a quién contratar?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.34

Entrenamiento: Aprenda a Dar y recibir retroalimentación
Objetivo General: Implementar una estrategia adecuada por recurso y por colaborador que sea efectiva para dar un buen seguimiento y desarrollo a los miembros del equipo y de esta manera generar resultados positivos con ellos constantemente, logrando la simbiosis por ambas partes.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Dar feedback eficaz cuando sea apropiado -Recibir feedback y proceder en consecuencia -Identificar estrategias para resolver deficiencias en el feedback -Reaccionar favorablemente a un feedback negativo
Contenidos:	Dar y recibir retroalimentación
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.35

Entrenamiento: ¿Cómo Definir metas?
Objetivo General: Desarrollar la metodología para crear metas que sean alcanzables para el grupo y que puedan lograrse mediante el trabajo individual y grupal
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Usar sus prioridades de trabajo para establecer metas eficaces -Planificar para vencer obstáculos en el cumplimiento de sus metas -Monitorear la implementación de sus metas -Evaluar su proceso para cumplir las metas
Contenidos:	¿Cómo Definir metas?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.36

Entrenamiento: ¿Cómo despedir a un colaborador?
Objetivo General: Tomar la mejor decisión cuando un empleado no ha sido productivo y consecuentemente nos está contaminando el ambiente, diferenciando si nos conviene o no tenerlo dentro del equipo
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Tomar decisiones clave antes, durante y después de un despido -Comunicarse eficazmente con los empleados acerca de un despido -Decidir si va a despedir a un empleado problemático -Ejecutar correctamente y mediante las mejores prácticas un despido
Contenidos:	¿Cómo despedir a un colaborador?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.37

Entrenamiento: ¿Cómo lograr el desarrollo de los colaboradores?
Objetivo General: Lograr que los colaboradores dentro de nuestra empresa puedan desarrollarse internamente a través de equipos de trabajo y de objetivos en específico para desarrollar el talento y conservarlo con nosotros.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Entender por qué el desarrollo de los empleados es fundamental para el éxito de los negocios -Reconocer nuestra colaboración en el desarrollo y desempeño de los colaboradores a nuestro cargo -Evaluar las necesidades individuales de desarrollo de sus empleados -Motivar a los mejores colaboradores, desarrollar colaboradores fieles y sólidos, comprometidos con el objetivo y la empresa, y actuar con decisión ante los de bajo desempeño -Realizar con éxito debates de desarrollo profesional
Contenidos:	¿Cómo lograr el desarrollo de los colaboradores?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.38

Entrenamiento: ¿Cómo dar Coaching o entrenamiento a nuestros colaboradores?
Objetivo General: Cambiar la perspectiva de un líder a entrenador de alto rendimiento para poder satisfacer las necesidades de los colaboradores y de la empresa a través de un entrenamiento eficiente dirigido a los resultados del colaborador y de la filosofía de nuestra empresa
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Reconocer que el entrenamiento es un proceso permanente y bidireccional que se lleva a cabo cuando surge la necesidad -Implementar un proceso de cuatro pasos para preparar y conducir sesiones de entrenamiento eficaces. -Conducir las sesiones usando variadas técnicas de entrenamiento -Proporcionar apoyo y seguimiento permanente a la persona que recibe el entrenamiento -Fortalecer sus destrezas de entrenamiento
Contenidos:	¿Cómo dar Coaching o entrenamiento a nuestros colaboradores?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.39

Entrenamiento: ¿Cómo evaluar el desempeño?
Objetivo General: Desarrollar una metodología eficaz para medir el desempeño de los colaboradores de acuerdo a los objetivos propuestos y los resultados obtenidos
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Utilizar las evaluaciones de desempeño informales y el feedback como parte de la interacción regular con sus empleados -Prepararse para una reunión formal de desempeño con sus subordinados - ¿Cómo documentar una reunión de desempeño? - Crear un plan continuo bilateral de desarrollo con el colaborador
Contenidos:	¿Cómo evaluar el desempeño?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.40

Entrenamiento: ¿Cómo manejar interacciones difíciles y cómo convertirlas en oportunidades?

Objetivo General: Ayudarle a cambiar el panorama ante una dificultad y establecer parámetros que le ayuden a revertir una interacción o situación que le ponga en una disyuntiva que pueda provocar o convertirse en un

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Decidir qué tipo de situaciones ameritan que usted le indique tiempo y energía para resolverlas -Superar las barreras de acción -Identificar las diferencias interpersonales que gatillan las interacciones difíciles y revertirlas -Conversar productivamente sobre las emociones que resultan de las interacciones difíciles -Diseñar soluciones que satisfagan los intereses y preocupaciones más importantes de la otra persona y suyas -Hacer Coaching a sus subordinados directos para ayudarles a aprender cómo resolver las interacciones difíciles
Contenidos:	¿Cómo manejar interacciones difíciles y cómo convertirlas en oportunidades?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

problema

Fecha: TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.41

Entrenamiento: ¿Cómo retener a los colaboradores valiosos?
Objetivo General: Crear una estrategia de desarrollo y de colaboración que cree lazos entre la empresa y el colaborador
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Mantenerse competitivo en la guerra del talento mediante el uso de estrategias creativas y eficaces para la retención -Gestionar o eliminar obstáculos comunes a la retención, tales como el agotamiento o “burn out” y desequilibrio entre la vida y el trabajo -Desarrollar programas para satisfacer mejor las diversas necesidades e intereses de los empleados -Contratar a los empleados adecuados con el fin de mejorar la retención
Contenidos:	¿Cómo retener a los colaboradores valiosos?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 6
Trabajar con colaboradores
Entrenamiento No. 6.42

Entrenamiento: Aprenda a Delegar
Objetivo General: Crear una estrategia para utilizar varios métodos para seleccionar al colaborador adecuado para el trabajo, los diferentes enfoques de delegación y apoyar y aprender a supervisar y apoyar la asignación de tareas.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Mejorar el nivel de confianza y comunicación entre los líderes y sus colaboradores, logrando metas que se requieren de un esfuerzo colaborativo del grupo. -Ahorrar tiempo y dinero al asegurarse de que las tareas son encargadas a las personas adecuadas en el nivel apropiado. -Aumentar la productividad y la eficiencia general al aprovechar al máximo los recursos organizacionales.
Contenidos:	¿Cómo Aprender a Delegar Efectivamente?
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 7
Ventas
Entrenamiento No. 7.

Entrenamiento: Cierre de ventas
Objetivo General: Cerrar negocios y generar mejores dividendos y relaciones con los clientes efectivamente
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Identificar el nicho de mercado -Comprender el ABC de las ventas (Always being closing) -Reconocer tipo de clientes y vendedores -Comprender ¿por qué se necesita un CRM, un pipeline y un Forecast? -Aprender a calificar oportunidades -Cerrar negocios y crear compromisos de venta efectivos -Comprender el caso de negocio para un inversionista -¿Cómo resolver el Manejo de objeciones?
Contenidos:	Cierre de ventas
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 7
Ventas

Entrenamiento No. 7.

Entrenamiento:	<u>Ventas complejas (Método CANVAS)</u>
Objetivo General:	Comprender y mejorar el método de venta que necesita de emplear una estrategia más elaborada y compleja.
Fecha:	TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Detectar fácilmente las alianzas, los recursos y las actividades claves - Identificar cuál es nuestra propuesta de valor vs competencia -Identificar las relaciones con los jugadores claves en nuestros clientes -Detectar los canales y sus mejores prácticas para el cumplimiento de la venta -Identificar el segmento de los clientes -Saber generar una estructura de costos -Saber generar un buen flujo de ingresos
Contenidos:	Ventas Complejas
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 7
Ventas

Entrenamiento No. 7.

Entrenamiento:	<u>Método DISC aplicado a las Ventas</u>
Objetivo General:	Comprender y mejorar la identificación de los posibles compradores para aplicar y cerrar la venta
Fecha:	TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Detectar fácilmente los cuatro tipos de personalidad que posiblemente nos encontremos al vender en diferentes prospectos y que nos ayudarán a cerrar la venta aplicando cómo dirigirnos a ellos mediante una evaluación inmediata para poder manejar cualquier situación de negocios.
Contenidos:	Método DISC
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Hojas de trabajo, casos y artículos para lectura.

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 25 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 8
Operaciones
Entrenamiento No. 8.

Entrenamiento: 5 S
Objetivo General: Comprender y mejorar la metodología y área de trabajo para ser más eficaz y eficiente en sus tiempos y movimientos logrando mejores resultados a la implementación de esta metodología.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Lograr crear un área de trabajo en orden, limpia, estandarizando y haciendo más segura y sustentable la colaboración en el área de trabajo.
Contenidos:	5`S
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación y área específica a mejorar
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Presentación, y utensilios de apoyo para efectuar el entrenamiento.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 30 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 8
Operaciones
Entrenamiento No. 8.

Entrenamiento: DMAIC
Objetivo General: Comprender y mejorar la metodología y la detección de procesos rotos, métodos que garanticen el lean de la producción y de la operación de manera que podamos abrir la capacidad y generar mejores utilidades.

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Lograr identificar los procesos vitales de la operación -Mejorar los procesos y saber cómo hacerlos LEAN -Incrementar y abrir la capacidad -Lograr incrementar las utilidades -Generar menores desperdicios en tiempos, movimientos y mermas en la producción
Contenidos:	DMAIC
Duración:	8:00 a 12.00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación y área específica a mejorar
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Presentación, y utensilios de apoyo para efectuar el entrenamiento.
Fecha:	TBD

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 30 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 9
Finanzas

Entrenamiento No. 9.1

Entrenamiento:	<u>Razones Financieras</u>
Objetivo General:	Comprender la base financiera para poder tomar decisiones, comprendiendo las diferentes razones que se deben de aplicar para descubrir si el negocio en el que estamos nos es redituable o tenemos que mejorar algo en especial.
Fecha:	TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Lograr comprender e identificar las razones financieras que se necesitan aplicar para ver si el negocio es redituable desde varias perspectivas. -Aprender a aplicar fácilmente las razones financieras que debemos de manejar rápidamente para saber si nuestro negocio es redituable.
Contenidos:	Razones Financieras
Duración:	8:00 a 12:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación y área específica a mejorar
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Ejercicios y casos prácticos

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Ignacio Rosello o por algún especialista en el tema.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios o en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 30 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 10
Desarrollo Humano
Entrenamiento No. 10.1

Entrenamiento: Desarrollo de Consciencia
Objetivo General: Lograr explicar y aplicar una técnica de desarrollo de consciencia dirigida a mejorar los actos cotidianos para lograr unos resultados favorables de acuerdo a unas prácticas más favorables y éticas para la persona o para la organización.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Lograr comprender e identificar de una manera simple y rápida lo que es la consciencia -Desarrollar una práctica habitual de acuerdo a cánones o valores universales que le ayude a tener consciencia en todos sus actos -Un mejor comportamiento y empatía con sí mismo, así como hacia los demás -Lograr identificar las emociones que lo rigen y los valores que se pueden desarrollar.
Contenidos:	Desarrollo de Consciencia
Duración:	8:00 a 12:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación y área específica a mejorar
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Ejercicios y casos prácticos

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 30 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Be Better
Apartado No. 11
Desarrollo de Nuevos Negocios
Entrenamiento No. 11.1

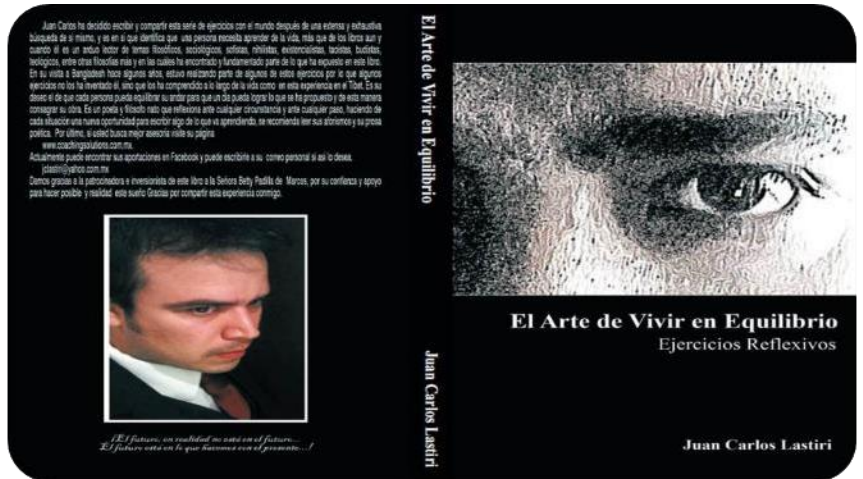
Entrenamiento: El ABC de las Start-Ups
Objetivo General: Comprender los pasos básicos e indispensables para toda nueva empresa que lo encaminará a mejores resultados y al éxito.
Fecha: TBD

Concepto	Descripción
Objetivos Específicos:	-Comprender las áreas funcionales de la organización -Comprender cómo dirigirse al mercado meta -Comprender qué es el análisis PEST y para qué nos ayuda -Aprender a hacer un estudio de mercado básico y bien dirigido a nuestros clientes potenciales -Comprender cómo crear un modelo de negocios y un plan estratégico para desarrollar a la empresa -Entender todos los pasos de venta y de creación de la empresa, desde la primer piedra hasta crear fidelidad en los clientes.
Contenidos:	El ABC de las Start-Ups
Duración:	8:00 a 12:00 horas en dos días de trabajo
Metodología	Taller, Seminario, Ejercicios, Ejemplos, Evaluaciones, Conferencia.
Recursos	Internet de alta velocidad, proyector, pintarrón, plumones, coffe break, aula climatizada o con ventilación y área específica a mejorar
Inversión	50%Anticipado y /50% Al terminar el entrenamiento
Material de apoyo	Ejercicios y casos prácticos

Notas:

- 1.-El Entrenamiento se otorgará por el Master Coach, y Mentor Juan Carlos Lastiri.
- 2.-El Entrenamiento se efectuará en las oficinas de la Empresa que contrata los servicios ò en su defecto puede ser en las oficinas de Coaching Solutions, con un costo extra.
- 3.-La siguiente propuesta tiene validez de 30 días naturales y se requiere de un anticipo del 50% para poder agendar el entrenamiento y la liquidez al término del mismo seminario.
- 4.-Se deberán cubrir los gastos de hospedaje, traslado y alimentos del entrenador por separado de todos los dos días del entrenamiento.
- 5.-El seminario puede ser para 5 hasta un máximo de 30 personas.
- 6.-Coaching Solutions proveerá un seguimiento de 6 meses para revisar el avance y resultados de dicho entrenamiento, como garantía por parte de nuestra empresa.

Juan Carlos Lastiri Trinidad estudió la Licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad Autónoma del Carmen, la Maestría en Alta Dirección de Empresas (MBA) conjuntamente entre la Universidad del Valle de México y la Universidad Europea de Madrid; además, cuenta con dos certificaciones como Coach, obteniendo los grados como Coach de Vida por la International Coaching Community y el grado de Coach de Coach de Negocios por la American Society of Training and Development, ambas en 2011 y cuenta hoy en día con más de 2000 horas de experiencia en cada disciplina y por último obtuvo el grado de Mentor de Negocios por Harvard Business School y es escritor, aquí dos de sus cinco libros.



Contacto: Información.

Email:

jclastiri@lastirinvestment.com

Website: www.beabetter.us

Cel: (56) 1454-5456



NUESTRO LEMA ES:

Si usted crece, nosotros también