



Investment
—MAV
Business Coaching

CATALOGO

SEMINARIOS Y TALLERES



+507 6550-2959
+507 396-9932



mario.vigna
@investmentmav.com

Business Coaching

Muchas gracias por tu interés permíteme hacerte notar 4 razones que te asegurarán tu completa satisfacción y aprovechamiento:

- 1. Compromiso.** Entiendo la importancia y el valor de tu tiempo, por lo que la puntualidad y cumplimiento del programa serán de vital importancia también para mí.
- 2. Honestidad.** El precio de esta cotización es total, sin ningún costo sorpresa u oculto.
- 3. Satisfacción.** Tu satisfacción es muy importante para mí por lo que, si el curso no te satisface o sientes que sólo perdieron su tiempo y dinero tomaré las acciones necesarias para hacer que se sientan satisfechos.
- 4. Profesionalismo.** El taller será impartido por un COACH certificado. Todos los programas incluyen el diploma y cuaderno de trabajo

PROPUESTA DE TALLERES Y SEMINARIOS



SEMINARIO

Los 5 Caminos para las SuperUtilidades con Action

Objetivo:

Proporcionar a los asistentes ideas claras, sencillas y rápidas de aplicar para mejorar las utilidades de su negocio en forma sorprendente.

Temario:

- ▶ Definición de lo que debe ser un Negocio
- ▶ Factores Clave de Éxito en los Negocios
- ▶ Cómo Medir las Campañas de Mercadotecnia
- ▶ Los 5 pasos para Incrementar las Utilidades del Negocio

Dirigido a: Dueños de Negocios.

Duración: 3.5 horas



SEMINARIO

Los 6 Pasos para Resultados Masivos

Objetivo:

Dar a conocer el modelo de negocio que permita dominar las finanzas, tiempo, entrega y destino para poder tener una maquinaria de marketing que operada con sistemas por un equipo de trabajo comprometido y lograr tener los resultados deseados.

Temario:

- ▶ Definición del Dominio del Negocio
- ▶ Cómo crear un flujo constante de dinero
- ▶ Desarrollar los sistemas de trabajo y el concepto del apalancamiento
- ▶ Obtener un equipo de trabajo motivado
- ▶ Dar los siguientes pasos para la libertad del dueño

Dirigido a: Dueños de Negocios.

Duración: 3.5 horas



TALLER
DISC

Objetivo:

Desarrollar en los participantes las habilidades necesarias para ser un experto en Ventas y Mercadotecnia.

Temario:

- ▶ Definición de “Vender”
- ▶ Los 4 tipos de Vendedores
- ▶ Diferencia sutil entre los Exitosos y No Exitosos
- ▶ Los factores que influyen a alguien a comprar
- ▶ Programación Neurolingüística, ¿cómo ayuda?
- ▶ Los 4 Perfiles de Comportamiento
- ▶ La Importancia de los Planes y las Metas
- ▶ El Poder de las Preguntas
- ▶ Manejo de Objeciones

Dirigido a: Dueños de Negocio, Directores, Gerentes y Personal involucrado en las funciones de Ventas y Mercadotecnia.

Duración: 4 horas



TALLER
SalesRICH

Objetivo:

Ofrecer las bases de cómo se construye una comunicación efectiva y duradera con las personas que te rodean, bien sean clientes, empleados, prospectos o familiares y amigos. Con esto mejorará tu habilidad de comunicador y por consiguiente, tus resultados en hacer que las cosas se hagan a través de las personas.

El primer paso para lograr el éxito personal es asegurarse de que se conoce y entiende a sí mismo. Iniciarás el Proceso para Descubrir el Exito, donde se abrirá los caminos de la comunicación en tu vida personal y profesional.

Temario:

- ▶ ¿Qué es la Comunicación?
- ▶ Aprendiendo sobre cómo se comunican tú y los demás
- ▶ Entendiendo los 4 estilos de comportamiento.
- ▶ Aprendiendo cómo “leer” qué estilo del DISC tiene la persona con quien tienes contacto
- ▶ Ser capaz de comunicarte con él efectivamente
- ▶ Dinámicas de grupos sobre tus preferencias en la comunicación

Dirigido a: Dueños de Negocio, Directores, Gerentes y Personal involucrado en las funciones de Ventas y Mercadotecnia.

Duración: 3.5 horas



TALLER
PhoneRICH

Objetivo:

Enseñar la manera de cómo hacer la labor de venta por teléfono una actividad efectiva y rentable.

Temario:

- ▶ 1ª Impresión La importancia de Probar y Medir
- ▶ El Poder de las Creencias
- ▶ Los Estilos de Comportamiento
- ▶ Los 8 principales estándares de desempeño
- ▶ El proceso de preguntar
- ▶ Tips para establecer contacto
- ▶ Manejo de las objeciones

Dirigido a: Dueños de Negocio, Directores, Gerentes y Personal involucrado en las funciones de Ventas Telefónicas.

Duración: 4 horas



TALLER
Plan de Vida

Objetivo:

Entender el principio para qué vives. Redactar tu legado. Completar un plan de vida y tus proyecciones a corto, mediano y largo plazo. Tener una visión más clara de lo que se quiere.

Temario:

- ▶ Ten claro por qué estás aquí
- ▶ Decide lo que quieres
- ▶ Consulta a tu Interior
- ▶ Visión ideal de las 7 áreas de tu vida
- ▶ Visión a futuro
- ▶ Las 101 cosas que deseo tener
- ▶ Las afirmaciones que me darán apoyo
- ▶ El constructor de Sueño
- ▶ Dream Chart

Dirigido a: Todo el personal.

Duración: 4 horas



TALLER

Convierte a tus Clientes en tus Fanáticos

Objetivo:

Ofrecer las bases de cómo se construye una relación duradera con un cliente para que éste se convierta en algo más que eso.

Temario:

- ▶ Los diferentes tipos de clientes
- ▶ La Cuenta del Banco de las Emociones
- ▶ La información es poder
- ▶ Satisfacción vs. Necesidad
- ▶ La Actitud ante el Cliente
- ▶ Razones por las que el cliente abandona
- ▶ La Escalera de la Lealtad
- ▶ El Mercado Meta

Dirigido a: Dueños de Negocio, Directores, Gerentes y Personal involucrado en las funciones de Ventas y Mercadotecnia.

Duración: 4 horas



TALLER

TeamRICH - Equipos de trabajos exitosos

Objetivo:

Desarrollar las habilidades de trabajo en equipo y cooperación mutua con el fin de lograr que la suma de los esfuerzos individuales sea convertida en una fuerza multiplicadora que logre los objetivos propuestos.

Temario:

- ▶ La definición de "Equipo"
- ▶ El comportamiento adecuado
- ▶ Cómo Ganar-Ganar en una relación
- ▶ Los diferentes Estilos de trabajo vs. Estilos de vida
- ▶ Cómo enfrentar los problemas
- ▶ El iceberg de la identidad
- ▶ Manejo del Tiempo
- ▶ Las modalidades de comunicación
- ▶ Las claves de un equipo ganador

Dirigido a: Dueños de Negocio, Directores, Gerentes y cualquier persona que necesite ser un Líder o maneje gente.

Duración: 4 horas



TALLER

TimeRICH - Manejo del Tiempo

Objetivo:

Planear el tiempo y los recursos en base a prioridades (no en base a urgencias), para conseguir los resultados de la organización y para generar bienestar para los líderes y al equipo de trabajo.

Temario:

- ▶ Dominio del tiempo
- ▶ Del caos al control
- ▶ Metas de tiempo
- ▶ Bloques de tiempo
- ▶ Dominio de planificación
- ▶ Estrategias de interrupción
- ▶ Técnicas para el dominio del tiempo
- ▶ Regla 80:20

Dirigido: Todo el personal

Duración: 4 horas



TALLER

KPI's Rich - Indicadores de medición

Objetivo:

Aprenderás que indicadores claves de desempeño debe tener cada persona que labora en tu negocio basado en su perfil de puesto y organigrama de la empresa; esto proporciona control y libertad.

Temario:

- ▶ Metas SMART
- ▶ Tableros de control
- ▶ Visión y estrategia
- ▶ Indicadores claves
- ▶ Razones financieras
- ▶ Selectores de kpi's

Dirigido a: Dueños de negocio, Directivos, Supervisores y Gerentes

Duración: 4 Horas



TALLER

DelegaterICH - Aprendiendo a Delegar

Objetivo:

Aprenderás la importancia de entender tus fortalezas como líder. Si tu negocio sigue dependiendo de ti, es hora que comiences a estructurar una serie de acciones con tu equipo de trabajo para que ellos actúen en forma más independiente y te permita a ti, enfocarte en las actividades propias de un dueño.

Temario:

- ▶ Comenzemos a delegar
- ▶ Metas de la dirección y gerencia
- ▶ Funciones para delegar
- ▶ 8 acciones para tener tiempo
- ▶ Delegar vs. Abdicar
- ▶ Claves para una buena delegación

Dirigido a: Dueños de negocio, Directivos, Supervisores y Gerentes

Duración: 4 Horas



TALLER

Manejo de Conflicto

Objetivo:

Definirás el conflicto, conocerás las etapas de la negociación para tener un mejor ambiente laboral.

Temario:

- ▶ Estrategias de resolución de conflictos
- ▶ El arte de la negociación con personas difíciles
- ▶ Estilo de vida
- ▶ Matriz de tipos de negociadores
- ▶ Etapas de la negociación efectiva
- ▶ Guía de preparación
- ▶ Negociación basada en principios

Dirigido a: Dueños de negocio, Directivos, Supervisores, Gerentes y Personal de Recursos Humanos.

Duración: 4.5 Horas



TALLER Business Rich

Objetivo:

Formar líderes empresariales que manejen negocios exitosos.

Temario:

- ▶ Aumento en Ventas,
- ▶ Tener un Equipo Comprometido
- ▶ 5 caminos para el aumento de utilidades
- ▶ 6 pasos para hacer crecer el negocio
- ▶ Perfiles de comportamiento DISC.
- ▶ Expandir la Zona de Confort
- ▶ La fórmula del éxito en la vida
- ▶ La verdadera Perturbación en tu Vida y en los Negocios
- ▶ El apalancamiento en los negocios
- ▶ La manera de manejar el dinero exitosamente
- ▶ Campañas de Mercadotecnia con Éxito
- ▶ Encabezados que venden
- ▶ Estrategias de mercadotecnia

Dirigido a: Dueños de Negocio y Gerentes Claves

Duración: 2 días (16 horas aprox.)



TALLER El Día de Alineación con tu Equipo

Objetivo:

Desarrollo de una verdadera cultura de cambio en la empresa convirtiendo a los empleados líderes de su puesto de trabajo para poder desarrollar un Plan de Negocio involucrando todas las partes de la organización.

Propósito del Día

1. Alinear al Coach con los dueños de negocio...
2. Alinear a los dueños de negocio unos con otros...
3. Alinear a los dueños de negocio con sus metas...
4. Alinear al equipo con las metas del dueño...
5. Alinear al equipo con el dueño para crear un Equipo Completo e Integrado...
6. Comenzar rápidamente con el Coaching y empezar a obtener resultados...

Temario:

- ▶ Expandir la Zona de Confort
- ▶ La fórmula del éxito en la vida
- ▶ El apalancamiento en los negocios
- ▶ La manera de manejar el dinero exitosamente
- ▶ El Chasis del Negocio
- ▶ Las 360 estrategias para desarrollar un plan de marketing
- ▶ Las 140 estrategias para apalancar el negocio
- ▶ Los Críticos No Esenciales del negocio
- ▶ Los Rituales que dan cohesión y estructura y permiten alcanzar los sueños en equipo.

Dirigido a: Dueños de negocio

Duración: 1 día (8 horas aprox.),
trabajo previo 3 horas



21 MANERAS

de aumentar el poder y las ganancias
de tu publicidad sin gastar un centavo extra

Objetivo del Taller:

Lograr el entendimiento clave que la publicidad es una inversión y no un gasto.

Ofrecer las bases de cómo se construye un anuncio que sí funciona y multiplica tus ganancias.

Como trabajar en el impacto inicial que genera tu publicidad, de modo que prevalezca como última impresión.

Contenido:

La Publicidad... ¿Inversión o Gasto?
Costo de Adquisición y valor en el tiempo de un prospecto.
21 maneras de aumentar el poder de tu publicidad

- ▶ Definir tu mercado meta
- ▶ Lugar donde publicar
- ▶ Qué decir en tu anuncio
- ▶ Detalles del anuncio: tamaño, tipografía, oferta, etc.

¿Cómo saber si la publicidad funcionó?

Dirigido a: Dueños de Negocio, Directores, Gerentes y Personal involucrado en las funciones de Ventas y Mercadotecnia.

Nota:

- ▶ Todos los talleres y seminarios se le incluirá el 7%
- ▶ El pago se realizará 50% para reservar la fecha y 50% un día antes de la capacitación.
- ▶ A todos los seminarios y talleres se le incluirá el material de apoyo y certificado de participación.

De adquirir 3 o más seminarios obtendrán un precio especial.

Mario Vigna



+507 6550-2959
+507 396-9932



mario.vigna
@investmentmav.com