



Consultoría
Empresarial

Catálogo de Cursos y Conferencias



MG Consultoría

- I. Los cursos anexos muestran temarios genéricos y que han sido solicitados a través del tiempo por muchos clientes.
- II. El desarrollo óptimo del temario responde a la expectativa del cliente y la creación de “Hecho a la Medida”.
- III. El número de participantes sugerido tiene un límite de 15 personas para el buen manejo de reflexión y aprendizaje.
- IV. Las Conferencias también se diseñan a la medida y no tienen límite de participantes.
- V. Los Cursos pueden desarrollarse en modo Presencial, en Línea o Híbrido.
- VI. Cada cliente y necesidad son diferentes; por esa razón te invito a que tengamos contacto conversacional y poder ofrecerte lo que necesitas.

Excelencia Operacional

Objetivo: El participante aprenderá a planear, dirigir y establecer los flujos de trabajo, asegurando la entrega en tiempo conforme al presupuesto y los estándares de calidad establecidos.

1. **Definición de Excelencia Operacional**
2. **Trilogía de operación (procesos, tecnología y talento humano)**
3. **Competencias de Operación: Talento Humano, Seguridad, Medio Ambiente, Calidad, Integridad, Confiabilidad, Productividad, Salud Ocupacional, Costos y Servicios.**
4. **Teoría de Restricciones**
 - **Análisis**
 - **Detección de Sistemas Operación**
 - **Cuello de Botella vs. Cuello no botella**
 - **Tiempos**
5. **Calidad (Kaizen, Six Sigma)**
6. **Procesos (Planeación, Ejecución, Control, Análisis, Retroalimentación).**
8. **Cierre**

Duración: 12 horas

Pensamiento Estratégico

Objetivo: El participante aprenderá a desarrollar habilidades tácticas para establecer estrategias dentro de su negocio.

1. ¿Qué es el Pensamiento Estratégico?
2. ¿Qué implica el Pensamiento Estratégico?
3. Rasgos generales en un entorno de Negocio para pensar con estrategia
4. El Proceso del Pensamiento Estratégico, Pasos del Análisis. (Recomendaciones para enfocar a Visión de Negocio)
5. Herramientas y Técnicas.
6. Análisis Situacional: producto, entorno, categoría, competencia, cliente.
7. Planeación Táctica: su enorme importancia dentro del Negocio.
8. Planeación a Largo Plazo
9. Cadena Interna de Valor
10. Cierre

Duración: 12 horas

Análisis y Toma de Decisiones

Objetivo: El participante aprenderá a analizar variables que le permitan una toma de decisión certera y con visión de Negocio.

1. **Introducción a la toma de decisiones.**
2. **Importancia de la toma de decisiones en grupo.**
3. **Racionalidad.**
4. **Barreras para la toma de decisiones efectivas.**
5. **Herramientas Administrativas para la toma de decisiones y planeación estratégica.**
6. **Rasgos generales en un entorno de negocio para la toma de decisiones.**
7. **Importancia de la toma de decisiones.**
8. **La toma de decisión y su puesta en práctica.**
9. **Toma de decisiones en condiciones de certeza, incertidumbre y riesgo.**
10. **Decisiones gerenciales.**
11. **Diferencia entre decisión estratégica y control de gestión.**
12. **Cierre**

Duración: 12 horas

Adaptabilidad al Cambio

Objetivo: El participante aprenderá herramientas para desarrollar una mentalidad de Cambio para la aceptación de nuevos procesos y su implementación.

1. **Cambio Organizacional - Concepto y Aspectos**
2. **Singularidad de cada proceso de cambio**
3. **El proceso de cambio organizacional**
4. **Herramientas para visualizar el cambio (FODA, MIND MAPPING)**
5. **¿Por qué fracasan las iniciativas de cambio?**
6. **La resistencia al cambio**
7. **El proceso de cambio desde el punto de vista personal**
8. **Una estructura para facilitar procesos de cambio**
9. **Modelo de Kotter 7 pasos (Cambio Organizacional)**
10. **Cierre**

Duración: 8 horas

Trabajo en Equipo

Objetivo: El participante aprenderá a realizar *team building* para generar resultados de negocio.

1. **Formación de Equipos**
2. **Rol del Líder / Mentor**
3. **Desarrollando equipos**
4. **Técnicas de Trabajo en equipo**
5. **Las ventajas de trabajar en equipo**
6. **Estrategias para fomentar el trabajo en equipo**
7. **Requisitos para el Trabajo en Equipo**
8. **¿Porqué fallan los equipos?**
9. **Siete ideas de fuerza para reflexionar ...**
10. **Las Organizaciones actuales y el trabajo en equipo**
11. **Cierre**

Duración: 8 horas

Comunicación y Manejo de Conflicto

Objetivo: El participante aprenderá una nueva forma de comunicarse y de evitar conflictos de comunicación.

1. La comunicación aplicada a la colaboración en la empresa.
2. Actos Lingüísticos
3. La asertividad como elemento de la comunicación para la generación de clima colaborativo
4. Herramientas de uso para el impacto positivo del líder
5. 3 Mensajes: un formato nuevo para comunicarnos.
6. Contar Historias
7. Creencias
8. Tabla de Posiciones para el manejo del Conflicto
9. Prácticas
10. Cierre

Duración: 8 horas

Mentoring

Objetivo: El participante conocerá el proceso de Mentoring y su implementación.

1. ¿Qué es y que aporta el Mentoring?
2. Habilidades del Mentor y del Mentee
3. Creencias limitantes y potenciadoras
4. Alianza con Talentos
5. Preguntas potenciadoras y sistema Grow
6. Mayéutica Socrática
7. Manejo de Feedback
8. Manejo de Conflicto
9. Establecimiento de Modelo Interno
10. Storytelling
11. Cierre

Duración: 8 horas

Negociación

Objetivo: El participante aprenderá a negociar como herramienta central con sus clientes para ganar – ganar.

1. **¿Qué es la Negociación?**
2. **Características del negociador**
3. **Estilos de negociación**
4. **Estrategias y Tácticas**
5. **Comunicación, Lenguaje y Asertividad**
6. **Fases de la negociación**
7. **Conocer el objetivo de la negociación, la propia oferta y la otra parte**
8. **Agenda de la reunión**
9. **Desarrollo, Presentación y Discusión**
10. **Centrarse en los intereses**
11. **Argumentos y objeciones**
12. **Concesiones**
13. **Bloqueos en la negociación**
14. **Acuerdo y factores de éxito**
15. **Cierre**

Duración: 8 horas

Habilidades Avanzadas de Ventas al cliente

Objetivo: El participante aprenderá un proceso nuevo de COMPRA del cliente.

1. Jornada de Ventas
2. La experiencia de la Marca con el Cliente
3. Principios de la Venta
4. Habilidades de Ventas
5. El proceso de la compra del cliente
6. Cierre de Ventas
7. Manejo de Objeciones
8. Prácticas
9. Cierre

Duración: 8 horas

Habilidades Avanzadas de Servicio al Cliente

Objetivo: El participante aprenderá un proceso nuevo de servicio para la generación de lealtad en el cliente.

1. **Jornada de Servicio**
2. **La experiencia de la Marca con el Cliente**
3. **Ciclo de Calidad de Disney**
4. **Ciclo de Servicio al Cliente (Recibir, Comprender, Ayudar, Mantener)**
5. **Manejo de Situaciones Difíciles**
6. **Lenguaje Positivo para el Cliente**
7. **Prácticas**
8. **Cierre**

Duración: 8 horas

Inteligencia Emocional y Mindfulness

Objetivo: Conocer e implementar la Inteligencia Emocional para el logro de relaciones más sanas y estados de centramiento más positivos.

- 1. Evolución e Historia de IE**
- 2. La Inteligencia Emocional en el Trabajo**
- 3. Competencias Emocionales**
- 4. Emociones Primarias y Secundarias**
- 5. Habilidades Técnicas y emocionales**
- 6. Aprender a desarrollar Inteligencia Emocional**
- 7. Inteligencias múltiples**
- 8. Emociones; su control y reencuadre**
- 9. Fundamentos e historia de Mindfulness**
- 10. Prácticas Mindfulness**
- 11. Cierre**

Duración: 8 horas

Liderazgo con Inteligencia Emocional

Objetivo: El participante conocerá las prácticas más adecuadas para ejercer un liderazgo eficaz con uso de sus emociones.

1. **La experiencia como Gerente, valores y su influencia en el trabajo.**
2. **Estilos personales del comportamiento gerencial.**
3. **Motivación, factores relevantes y su influencia en la conducta laboral.**
4. **Lenguaje corporal, escuche, lea y retroalimente a personal problemático.**
5. **Conflicto, identificación y estilos para resolverlos.**
6. **Delegación, importancia, estilo, cómo y cuándo usarlos.**
7. **Inteligencia emocional. Auto diagnóstico y mejora.**
8. **Liderazgo con ética, valores y visión.**
9. **Cierre**

Duración: 8 horas

Taller de Coaching ¡Equilibrio y Vida!

Objetivo: Enseñar herramientas de Coaching para poder generarlo en equipos de Trabajo y lograr un equilibrio de vida.

1. **Potenciando el Liderazgo**
2. **El trabajo y equilibrio de vida.**
3. **Triángulo de sabiduría...Reflexión, Libertad y Responsabilidad.**
4. **Dibujando tu todo...Rueda de Vida y sus implicaciones ontológicas.**
5. **Estableciendo Metas por área...¿Qué tiene qué suceder para que logre ese equilibrio?**
6. **Apoyos para lograr las metas: Creencias, Valores, Reencuadre, Reflexión...¿Qué lo impide?**
7. **Diseñando tu Plan de Acción...arquitecto de tu vida!**
8. **Practicando Coaching para modificar mi vida...ejercicios!**
9. **Cierre**

Duración: 8 horas

Taller de Habilidades de Coaching

Objetivo: El participante aprenderá herramientas para implementar Coaching en sus equipos de trabajo.

I.- Coaching

Qué es Coaching
Beneficios y Pilares
Competencias Básicas
Rapport
Ejercicios

II.- Preguntas Poderosas

Estrategia de preguntas
Pregunta Débil vs.
Pregunta Poderosa
Diálogo interno
Anclajes
Escucha
Ejercicios

III.- Creencias

Qué son las creencias?
Creencias Limitantes
Creencias Poderosas
Identificación de Creencias
Reencuadre y Encuadre
Ejercicios

IV.- Valores y Manejo de Conflictos

Polaridad y Jerarquía
Significado de Valores
Metas y Valores
Retroalimentación
Transición
Perspectiva y arquetipos de conflicto
Solución de Conflictos
Ejercicios

Duración: 32 horas

Conferencias

**Marca
Personal**

**Emociones
y su
manejo**

Mentoring

**Desarrollo
de
Pasiones**

**Balance
de Vida**

**Metas y
Acciones**

**Awart
Metáfora
Artística**

Innovación