

Gestión del Tiempo



No importa quién sea, todos tenemos 168 horas a la semana. Su capacidad para utilizar mejor esas 168 horas determinará en última instancia su éxito. Mediante el uso de autodescubrimiento, actividades prácticas y conceptos innovadores, a lo largo de este programa de capacitación de alta energía, los participantes aprenderán cómo controlar mejor su tiempo y su vida en general.

Duración 8 horas

Curso "In Company"

Capacidad 20 participantes

Costo: Argentina \$60000

Latinoamérica: US\$1000

Gestión de Tiempo

**Curso: Gestión del tiempo****Dirigido a: Vendedores | Supervisores de Ventas****Visión general**

No importa quién sea, todos tenemos 168 horas a la semana. Su capacidad para utilizar mejor esas 168 horas determinará en última instancia su éxito. Mediante el uso de autodescubrimiento, actividades prácticas y conceptos innovadores, a lo largo de este programa de capacitación de alta energía, los participantes aprenderán cómo controlar mejor su tiempo y su vida en general. Desde establecer metas alcanzables relacionadas con la vida y el trabajo hasta aprender a controlar de manera más eficiente y efectiva su tiempo y recursos. El programa también enfatiza la importancia de planificar y priorizar, tratar y controlar las interrupciones, establecer límites y manejar el estrés.

Objetivos del Curso:

Al final de este curso de formación, los participantes podrán:

- Reconozca las fortalezas y debilidades personales en la forma en que administran su tiempo.
- Organizarse mejor ellos mismos y su espacio de trabajo para una mayor eficiencia.
- Toma el control de su tiempo y mejora sus hábitos laborales.
- Establezca metas y aprenda los pasos y métodos de planificación adecuados.
- Identifique a los derrochadores del tiempo, evalúe las prioridades y maneje el estrés relacionado con el tiempo.
- Aprenda y practique los pasos adecuados de delegación.

Esquema de temas:**Módulo 1:** Gestionarse a sí mismo:

1. Establecer metas.
2. Haciendo sus metas INTELIGENTES.
3. Planifique su éxito.
4. Evalúe las prioridades.
5. Analice su uso actual del tiempo.
6. Lidie con la procrastinación.

Módulo 2: Gestión de su entorno de trabajo:

1. Identifica a los bandidos del tiempo.
2. Soluciones de lluvia de ideas para bandidos del tiempo.
3. Gestione sus reuniones de forma eficaz.
4. Organice su espacio de trabajo.

Módulo 3: Gestión de sus relaciones:

1. Aprenda a delegar: el ABC de la delegación.
2. Aprenda a decir 'NO'.
3. Maneje el estrés de manera efectiva.





El curso de formación **Gestión del Tiempo** totalmente personalizable incluye:

- Actividad de autodescubrimiento
- Exploración grupal y discusiones dirigidas por facilitadores
- Exploración de la teoría de las mejores prácticas
- Aprendizaje basado en juegos
- Ejercicios de práctica
- CUADERNO PARA EL PARTICIPANTE

Duración del Curso	16 horas
Tipo de Entrenamiento	In Company
Nombre del Programa	Gestión del Tiempo
Lugar	A designar por el cliente
Número de participantes	20 personas
Honorarios del Curso Argentina	\$ 60.000 (pesos argentinos, sesenta mil doscientos)
Honorarios del Curso Latinoamérica	US\$ 1000,00 (dólares estadounidenses un mil)

Los honorarios no incluyen

- Pasajes aéreos*
- Hotelería y comidas*
- Traslados*

*No valido para CABA y GBA

Las fechas de este programa tienen que ser definidas entre **EL CLIENTE** y **Dionisio Melo Internacional** de común acuerdo. Equipo, material complementario y salón de capacitación según requerimientos serán suministrados por **EL CLIENTE** de acuerdo a las necesidades del curso.

1. Salón
2. Mesa en forma de U o mesas para cuatro personas.
3. Mesa de apoyo para el entrenador
4. Proyector multimedia
5. Laptop o PC con conexión a multimedia, entrada de USB
6. Papelógrafo (Rotafolio) y Hojas para Papelógrafo, Fibrones (Plumones) 4 colores varios juegos
7. Hojas en blanco para los participantes
8. Identificador para cada uno de los participantes
9. Lápiz o lapicero para cada uno de los participantes





Dionisio Melo Internacional enviará por correo electrónico una carpeta maestra para ser reproducida por **EL CLIENTE** con el material del curso teórico – práctico cinco días antes a la impartición del curso.

Forma de Pago ARGENTINA

50 % anticipado 20 días anteriores al curso
50% al finalizar el curso
Factura C

Forma de pago LATINOAMERICA

100% efectivo en dólares durante en curso
*IMPORTANTE: Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGV, IVA u otros impuestos que solicite el país de la empresa contratante. Factura de exportacion

Dionisio Melo

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas que cubren todo el espectro de los comportamientos humanos y corporativos. Estos programas que han sido el resultado de más de veinte años de investigación y de experiencias, son algunas de las mejores herramientas actuales de formación existentes en formación de ventas.

Estos programas de formación se emplean en pequeñas y grandes empresas, para mejorar la eficacia directiva, para incrementar las ventas, y para capacitar al personal en vistas a que obtengan los mejores resultados.

Cada programa está diseñado para garantizar un rápido aprendizaje e inmediatos resultados. Emplean un único formato con Dionisio Melo participando personalmente en cada uno de los programas que están combinados con procesos especiales puesta en práctica en los que incluyen ejercicios, juego de roles, técnicas de autoanálisis y a si el participante concluye cada programa de formación con nuevos niveles de prestaciones.

Los programas se pueden usar por separado o se pueden combinar en una serie que, con una duración de varios meses o días, alcanza una mayor efectividad. Cada programa es definitorio y está diseñado y adaptado al cliente según sus necesidades.

Al terminar los programas los participantes pueden alcanzar su máximo potencial. Al concluirla, cuentan con más claridad de ideas, responsabilidad personal y compromiso con ellos mismos y con la organización.

Los participantes se hacen más positivos, se centran más en los propósitos y aprenden a controlarse. Aprenden a fijar metas, a organizarse a sí mismos para lograr una mayor eficacia y a ejercer como miembros de equipos de alta calidad.

La eficacia de los programas radica en su simplicidad, basada en la teoría y en la práctica de treinta y cinco años de ventas.

Tanto los participantes en talleres abiertos como las empresas que lo incorporan como programas "In Company", hablan de los inmediatos y sostenidos incrementos en ventas de un 10, un 20 y hasta un 30% en 90 días después de participar de estos programas.

