

# Curso – Liderar, motivar e inspirar Capacitación en habilidades de Liderazgo



## Curso

### Visión general

Los mejores líderes tienen la capacidad de compartir su visión con pasión y compromiso, dando a su gente un propósito, un desafío que están dispuestos a aceptar y continuar para lograr resultados asombrosos.

Este programa de capacitación de dos días basado en actividades lo capacitará como líder para sacar lo mejor de sí mismo y de los demás al explorar los factores de éxito más críticos de un liderazgo sólido que lo ayudará a unir a su gente, motivarlos, energizarlos e inspirarlos al máximo.

**Duración: 16 horas**

**Curso "In Company"**

**Capacidad máx.: 20  
personas**

**Costo: Argentina \$108.500**

**Latinoamérica: US\$ 1200**

**Capacitación en habilidades de Liderazgo**



## Visión general

Los mejores líderes tienen la capacidad de compartir su visión con pasión y compromiso, dando a su gente un propósito, un desafío que están dispuestos a aceptar y continuar para lograr resultados asombrosos.

Este programa de capacitación de dos días basado en actividades lo capacitará como líder para sacar lo mejor de sí mismo y de los demás al explorar los factores de éxito más críticos de un liderazgo sólido que lo ayudará a unir a su gente, motivarlos, energizarlos e inspirarlos al máximo. potencial para lograr cosas extraordinarias.

## Objetivos del curso

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

- Describe los roles y responsabilidades de un verdadero líder.
- Comprenda claramente la diferencia entre el rol de un gerente y el rol de un líder.
- Enumere los tres roles esenciales principales de un líder.
- Comprender qué motiva a las personas y explicar el modelo motivacional
- Identifique lo que los empleados quieren de un líder.
- Comprender las diferentes perspectivas y lo que define a un verdadero líder.
- Descubra su estilo de liderazgo preferido
- Equilibrar el equipo, la tarea y las funciones individuales
- Identifique lo que se necesita para modelar un liderazgo sólido.
- Enumere los factores críticos de éxito del liderazgo

## Esquema de temas

### Módulo 1: ¿Qué hacen los líderes?

Como líder, ¿cuál es su trabajo?

Gestión Vs Liderazgo.

Los tres roles esenciales de un líder.

Motivación de las personas.

### Módulo 2: ¿Qué saben los líderes?

¿Qué quieren los empleados de su líder?

¡Sorpréndelos haciendo algo bien!





¿Qué define a un líder?

Liderazgo y perspectivas.

### Módulo 3: ¿Cómo son los líderes?

Descubra su estilo de liderazgo.

Equilibrar el equipo, la tarea y las funciones individuales.

Modelo a seguir liderazgo fuerte.

Los factores críticos de éxito del liderazgo.

Cuaderno de trabajo del alumno (50 páginas).

Autoevaluación de estilos de liderazgo.

Actividades extra (22 actividades).

## Condiciones Generales del Curso

Por favor revisar la información financiera y consideraciones generales de acuerdo a la propuesta de Capacitación presentada.

<b>Duración del Curso</b>	16 horas
<b>Tipo de Entrenamiento</b>	In Company
<b>Nombre del Programa</b>	Habilidades profesionales de venta
<b>Lugar</b>	A designar por el cliente
<b>Número de participantes</b>	20 personas
<b>Honorarios del Curso Argentina</b>	\$ 108.500,00 (pesos argentinos ciento ocho mil quinientos)
<b>Honorarios del Curso Latinoamérica</b>	US\$ 1200,00 (dólares un mil doscientos)

### Los honorarios no incluyen

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

\*No valido para CABA y GBA | Argentina

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  
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.

**Dionisio Melo**

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas, coaching y liderazgo 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.

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.

