

## Formación en Streaming

### Programas Streaming Online

\* *Programas dirigidos tanto a Empresas como a Particulares.*

## Liderazgo de Excelencia | Liderazgo Lateral / Transversal

**65€ → 2 horas**

Quisiéramos presentarles nuestro Programa en Streaming Online sobre Liderazgo de Excelencia, cuyas condiciones de Inscripción figuran abajo a continuación del Programa, de 2 horas de duración en streaming on-line, que se celebrará en las siguientes fechas y horarios.

**\* Seleccione el día y hora que más le convenga.**

Junio 2021 (Martes)	01, 08, 15, 22, 29 → 16:00 a 18:00 horas CET
Junio 2021 (Jueves)	03, 10, 17, 24 → 17:00 a 19:00 horas CET
Julio 2021 (Martes)	06, 13, 20, 27 → 16:00 a 18:00 horas CET
Julio 2021 (Jueves)	01, 08, 15, 22, 29 → 17:00 a 19:00 horas CET
Agosto 2021 (Martes)	03, 10, 17, 24, 31 → 16:00 a 18:00 horas CET
Agosto 2021 (Jueves)	05, 12, 19, 26 → 17:00 a 19:00 horas CET
Septiembre 2021 (Martes)	07, 14, 21, 28 → 16:00 a 18:00 horas CET
Septiembre 2021 (Jueves)	02, 09, 16, 23, 30 → 17:00 a 19:00 horas CET

*Madrid, SPAIN 16:00 | Sao Paulo, BRAZIL 12:00 | Buenos Aires, ARGENTINA 12:00 |  
Santiago, CHILE 12:00 | La Paz, BOLIVIA 11:00 | New York, NY, USA 11:00 |  
Bogota, COLOMBIA 10:00 | Lima, PERU 10:00 | Quito, ECUADOR 10:00 |  
Mexico City, MEXICO 09:00 | Tegucigalpa, HONDURAS 09:00 | Los Angeles, CA, USA 08:00.*

### Formación Streaming Programada

Para ello contamos con **José Manuel García-Lomas y Allen-Perkins**, Presidente y Primer Consultor que junto a su Equipo de profesionales dirigirá estos Programas contando con su experiencia acumulada de más de 40 años y cerca de 3.000 días como Trainer y Consultor, conduciendo Cursos, Seminarios, Entrenamientos y Procesos de Coaching, trabajando con Compañías Multinacionales en todos los Sectores del Mundo de los Negocios, a nivel nacional e internacional, desarrollando a profesionales a todos los Niveles Comerciales y del Management tanto en idioma Español como en Inglés.

→ [Su Experiencia Específica](#)

### ¿Qué Gana el Profesional, en qué se Beneficiará?

Desarrollar los Conocimientos y Habilidades en el Liderazgo de Excelencia mediante las Técnicas de Dirección, las Técnicas de Motivación como herramienta clave para el Liderazgo, en las Técnicas para el desarrollo de Negociaciones con éxito y en las Técnicas de Comunicación tanto en el "cara a cara" como en el manejo, dirección y presentaciones a Grupos, el *Public Speaking*.

## Programa

### 01 - Liderazgo Lateral / Transversal - La Dirección de los Colaboradores

- El Liderazgo Lateral / Transversal / “Sin Autoridad”.
- El Liderazgo Lateral permite al Profesional, ejercer toda la Influencia necesaria con sus Colaboradores, surgida de su propia Categoría Personal y Profesional, acerca de sus Planteamientos, Ideas y Objetivos y sin necesidad de recurrir a una Relación de Autoridad.
- No a la Cadena de Instrucciones, y Sí a la Cadena del Convencimiento.
- ¿Somos buenos Líderes? Distintos Tipos de Líderes.
- La Evolución de los Estilos de Dirección en el desarrollo de las Organizaciones y el Liderazgo.
- Desde Fase I - La Indiferenciación: El Líder Autocrático y el Líder de Intromisión - Perfiles.
- A Fase II - La Diferenciación: El Líder de Mando - 4 Perfiles.
- Hasta Fase III - La Integración: El Líder de Permiso y el Líder por Excepción.
- Los 4 Tipos de Liderazgo.
- Análisis de ¿Cómo soy Yo? y ¿Cómo es el Liderazgo en mi Área de Responsabilidad?
- Autoridad y Liderazgo de Alto Nivel - Desarrollando la “Capacidad Anticipativa” para reducir Niveles de Incertidumbre. ¿Por qué las Personas se erigen en Líderes?

### 02 - La Motivación como Herramienta Clave en la Dirección del Equipo de Colaboradores

- La Motivación como la Razón Final del Comportamiento Humano - Vendiendo Ideas.
- Si nuestro Éxito como Líderes se mide por el Resultado de nuestros colaboradores, entonces parte de nuestro Éxito será Influir en la Actitud de nuestros Colaboradores. De ahí que tengamos que conocer los Objetivos, Motivaciones, Problemas, por los que Actúan, Trabajan las Personas, para poderlas Motivar.
- ¿Qué conocimientos posee usted acerca de la Naturaleza Humana? - Cuestionario.
- Motivaciones Primarias como medios de Motivación.
- Como influenciar positivamente las Motivaciones y las Actitudes de las Personas.
- Casos Prácticos sobre las Motivaciones más características de las Personas con los que se relaciona Vd.
- La Técnica de Preguntas como la Herramienta Clave para la aplicación de la “La Regla de Oro de la Motivación”.
- Perfil de Distancia Psicológica.

### 03 - Técnicas para el Desarrollo de Negociaciones con Éxito

- La Situación de Negociación.
- Diferencias entre Venta de Ideas y Negociación.
- Nuestro conocimiento sobre Negociaciones - Cuestionario.
- Distintas Posiciones de Negociación.
- Situación Win / Lose - Lose / Win - Lose / Lose - Win / Win.
- El Proceso de la Negociación y sus Etapas.
- La valoración de las Tácticas y el Timing en Negociaciones.
- La importancia de la Comunicación Verbal y de la Comunicación No Verbal (C.N.V) en Negociaciones.
- Estilos en Negociación.
- Análisis de los 4 principales estilos de Negociación. ¿Qué estilo utiliza usted? - Análisis.
- La Negociación de Principios según la Universidad de Harvard.
- El Problema: La Negociación sobre Posiciones. La Solución: La Negociación de Principios.
- La Negociación de Principios como Sistema que “Desbloquea” las Negociaciones de Posiciones.
- Principio 01 - Separar Las Personas del Problema.
- Principio 02 - Enfocar Intereses, No Posiciones.
- Principio 03 - Desarrollar Opciones para Ganancia Mutua.
- Principio 04 - Insistir en utilizar criterios objetivo - Análisis y Conclusiones.
- El Perfil del Negociador de “Éxito.”

## 04 - La Comunicación Eficaz tanto en el “Cara a Cara”, como en el Manejo y Presentaciones a Grupos

- Directa cara a cara. Para Hablar en Público Public Speaking.
  - Para Expresar Ideas y conseguir que sean Aceptadas.
  - Para Realizar Presentaciones y celebrar Reuniones ágiles, estructuradas y orientadas.
  - Las Técnicas de Comunicación.
  - Los distintos tipos y fines de la comunicación.
  - Objetivos / Medios / y Técnica de la Comunicación.
  - La curva de atención y el Experimento de UPPSALA.
  - El Proceso de la Comunicación.
  - Reglas generales de la Comunicación.
  - La Transmisión de Información - Cuestionario. La Obtención de Información - Cuestionario.
  - Técnicas de Expresión Oral - *Public Speaking*.
  - ¿Cómo Actuar con Confianza?
  - ¿Qué es lo que hace interesante mi Actuación a la audiencia?
  - ¿Cómo vencer el estado de “Miedo / Tensión / Nerviosismo” frente al público, el *Stage Fright*?
  - ¿Cómo utilizar nuestra voz y apariencia personal?
  - Respiración correcta - claridad en el hablar - pronunciación. Variación en velocidad - variación en volumen. Pausas - intensidad - frases y énfasis. Sentimiento y empatía - contacto visual. Gestos y movimientos - saber escuchar.
- \* Confección de un Plan de Acción de desarrollo Profesional y Personal, hecho a la medida de cada Participante.

### **FORMA DE INSCRIPCIÓN:**

La Inscripción por participante será de 65€ (impuestos incluidos) — 2 horas de Streaming Online por parte del Consultor y Material en formato PDF que se enviará a los participantes días antes del comienzo de cada Programa. Plazas limitadas. 2º inscrito y sucesivos participantes de la misma Compañía, el precio será de 55€ (impuestos incluidos) por persona.

Forma de inscripción:

Ponerse en contacto por email o teléfono: [contact@glallenperkins.com](mailto:contact@glallenperkins.com) / T: +34 628 005 567.

Las inscripciones se considerarán en firme, al recibo del importe por transferencia bancaria, que se le facilitará, acompañando el Nombre de la Persona, a la siguiente dirección de correo electrónico o teléfono: [contact@glallenperkins.com](mailto:contact@glallenperkins.com) / T: +34 628 005 567.