

CAPACITACIÓN VIRTUAL | MARZO 2020

PROPUESTA de CAPACITACIÓN

 @aledelo



- VIRTUAL TRAINING PACK: MAPA DE RUTA
- 1 | VIDEOS
- 2 Y 3 | WEBINAR Y COACHING
- COTIZACIÓN
- CLIENTES
- BIO AD
- CONTACTO

VIDEOS

- 2 videos, de 30' c/u.
- Cada video con una CONSIGNA de transferencia a la práctica real.
- Un PDF de resumen.
- El PDF de la presentación.

→ TEMAS (elegí 2 de ellos)

- **EFFECTIVIDAD PERSONAL:** 'cómo trabajar mi psicología y motivación, para elevar mi desempeño'.
- **TEAMWORK:** 'cómo liderar equipos que dominen las 4C: confianza, comunicación, colaboración y conflicto'.
- **VENTAS CONSULTIVAS:** 'adoptando una secuencia de ventas que acelere el cierre'.
- **CUSTOMER EXPERIENCE:** cómo elevar la experiencia del cliente en cada momento de verdad'.
- **NEGOCIACIÓN:** cómo negociar con inteligencia emocional: hacia el WE WIN.



WEBINAR

- Una sesión de Webinar
- 60' de duración
- Vía Zoom
- Cantidad ilimitada de personas
- Reporte posterior

→ CONTENIDO

- **PREGUNTAS Y RESPUESTAS:** sobre los videos que fueron expuestos.
- **IDEAS de CONEXIÓN:** más casos para elevar la relación entre los contenidos de los videos y la dinámica natural de su gestión diaria.
- **MÁS HERRAMIENTAS:** alguna herramienta adicional que considere podría sumar a la comprensión o aplicación del método.
- **MOTIVACIÓN:** traspaso de mi propia convicción para que movilicen su energía hacia el objetivo que tengan.



COACHING

- Una sesión de Coaching
- 60' de duración
- Vía Zoom
- Una persona de entre los asistentes
-

→ CONTENIDO

- **APOYO PARTICULAR:** sobre algunas de las herramientas brindadas en el video, así como su timing, la oportunidad, el coraje y la estrategia para ponerlas en práctica.
- **GESTIÓN DE IDEAS:** discusión sobre los casos particulares que hacen necesaria la adopción de las herramientas y cómo podrían tener más éxito al momento de su implementación.
- **MÁS HERRAMIENTAS:** alguna herramienta adicional que considere podría sumar a la comprensión o aplicación del método.

1 | VIDEOS

¿Querés ver un ejemplo de cómo serían los videos? Hacé click en la imagen

VIDEO MUESTRA



Siempre habrá un PDF para descargar, que guiará al asistente hacia la manera de aplicar el contenido.



→ WEBINARS y COACHINGS

VÍA ZOOM
[SOPORTE ENTRE MÓDULOS]

Duración: 60'

Objetivo: incrementar contenidos o generar espacios de preguntas y respuestas particulares, pero con utilidad colectiva. También para conversar sobre casos reales, transferir conocimiento rápido entre colegas y/o para generar espíritu de equipo. Muy útil para Coaching virtual también. Los contenidos pueden ser grabados y subidos a la plataforma que se designe.



Cotización

- 01** | Todo el virtual training pack, \$arg 137,000 o usd 1990
Estos valores no incluyen IVA.
- 02** | Con la propuesta aprobada, se procederá a un adelanto del 40% del valor de esta cotización, una vez que la fecha de lanzamiento de los videos, webinar y coachings hayan sido acordadas. Luego se facturará a medida de ir cerrando las etapas / diseños.
- 03** | Valores vigentes hasta el 30 de marzo de 2020.

Logística

- ✓ Iniciamos el contacto: me enviás un mail y acordamos un Zoom inicial;
- ✓ Definimos temas: en función de tus necesidades, seleccionamos los temas a trabajar. Me das 10 días para que los grabe, edite y prepare;
- ✓ Acordamos agendas: calendarizamos el proceso y avanzamos con detalles necesarios;
- ✓ Seguimiento: implementamos, analizamos y compartimos reportes.

Un orgullo trabajar intensamente para impactar, positivamente, en los resultados de estas empresas:



Alejandro Delobelle ha sido entrenado en Cambridge University (England) y NorthWestern University (Kellog) en herramientas y conceptos de Liderazgo, Servicio y Ventas, mientras se desempeñaba como Gerente Regional de Estrategia y Desarrollo Organizacional en AGA Linde Healthcare.

Ha entrenado a la fuerza de ventas del laboratorio inglés SmithKline Beecham (hoy GlaxoSmithKline | GSK |) en “Principios Fundamentales de Efectividad en Ventas”; Es Entrenador Certificado de ‘Achieve Global’ (*Learning Solutions That Transform Strategy Into Success Worldwide*);

Ha diseñado ‘Modelos de Competencias en Ventas’ para empresas multinacionales, en proyectos estratégicos y de larga duración;

Facilitó workshops y realizó consultoría (en castellano e inglés) en 7 países de Sudamérica (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina, Chile y Uruguay), tanto en áreas de ventas (venta consultiva y venta de soluciones) así como en áreas que contribuyen a potenciar los resultados (creación de experiencias de servicio al cliente, liderazgo resonante, negociación efectiva, equipos de alto desempeño, oratoria e intrapreneurship);

Como Consultor, Coach y Facilitador, ha diseñado programas para más de seis mil personas, en compañías como Nestlé Waters, Allianz, Chevron, Fresenius, Prudential, Infineum, Cargill, Unilever, Weatherford, Markem Imaje, Adecco, Philips, Glaxo SmithKline, Peugeot, Tenaris University y la Armada Naval de Colombia.

Ha brindado más de 10 conferencias en los últimos años, tanto en Argentina como en Bolivia, Costa Rica o Perú.

Ha escrito 8 ebooks a la fecha: “**Apuesta por Ti** (eje Liderazgo)”, “**4 Elementos Claves para liderar un Programa de Performance Management** (eje Gestión del Desempeño), “**La Motivación es (del) Personal**” (eje Engagement y Liderazgo), “**5 pasos para que HR incremente su influencia y venda con éxito su Propuesta de Valor**” (eje Recursos Humanos), “**8 Sugerencias que podrían cambiar la manera de encarar tu 2015**” (eje Motivación y Desarrollo Personal), “**CULTURA: 10 Passwords** que te garantizan el acceso a su transformación”, “**HRBP: de Socios a Aceleradores del Negocio: 6 Herramientas para utilizar YA**” y el último sobre “**Prospección en Ventas**”

Docente-instructor en el Diplomado en Dirección Comercial de la Universidad San Pablo T (Tucumán), módulos de “Prospección” y “Venta de Soluciones”

Es Profesor invitado en el Postgrado de Dirección Estratégica de Recursos Humanos | UCA

Ha sido certificado como expositor VISTAGE | Marzo 2016

Ha diseñado su propia plataforma de conocimiento: [MEMBRESIA | LIDERAZGO 2020](#) desde donde continúa apoyando a sus clientes.

[4 Plataformas](#) es su último lanzamiento, donde enseña como desarrollar un espíritu emprendedor, fuera o dentro de las organizaciones.

Es Analista de Sistemas y Licenciado en Administración de Empresas, ambos títulos de la Universidad de Belgrano.

SOORTE CONTINUO POST WORKSHOPS A TRAVÉS DE LA



Alejandro Delobelle

Director General en The Zensitive Group | Capacitación Ejecutiva La...



Alejandro Delobelle • Tú **Autor**



22.897 seguidores

204 artículos



"NETWORK de profesionales
EXPLORANDO OPORTUNIDADES
de negocios y grandeza personal"

DISEÑANDO UNA NUEVA MANERA DE LIDERAR



Alejandro DELOBELLE



email: thezensitivegroup@gmail.com leadinghr@aledelobelle.com

Celular: 54911 5595 3121 Celular (Argentina): 15 5595 3121

Skype: alejandro.gaston.delobelle

Twitter: @aledelo

Site: www.aledelobelle.com

www.alejandrodlobelle.com

WWW.ALEDELOBELLE.COM

