

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial

Fecha: 13, 15, 28 y 29 de mayo de 2024

Sesiones: lunes, martes, martes y miércoles

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Inversión: Bs. 800

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS DEL CURSO

Desarrollar en forma práctica la habilidad de un FACILITADOR, compartiendo herramientas y habilidades orientadas a que los participantes del taller construyan procesos de capacitación dinámicos, concretos, adecuadamente estructurados y centrados en el tema de importancia. Se buscará potenciar la capacidad de hablar en público, la habilidad de estructurar un mensaje que estimule el aprendizaje e involucre a los participantes, como también se fortalecerá el manejo de elementos de apoyo que permitan lograr cambios positivos en los distintos procesos de FACILITACIÓN que los participantes decidan llevar adelante.

PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que desean fortalecer sus habilidades para transmitir conocimientos y/o buscan obtener herramientas orientadas al perfeccionamiento de sus métodos de enseñanza.

CARGA HORARIA

12 horas reloj.

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un Certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO

NEUROCIENCIA aplicada al aprendizaje de adultos y su relación con el funcionamiento del cerebro humano

- Reglas del Cerebro que debes considerar al momento de realizar una capacitación
- Mitos y realidades sobre el aprendizaje de adultos – ¿Qué bloquea el aprendizaje en los adultos?
- 10 tips para potenciar el aprendizaje de adultos.
- Etapas del aprendizaje de adultos: Experiencias concretas, observación y reflexión, formulación de conceptos y verificación de conceptos en nuevas situaciones.
- Dinámica para la comprensión del proceso de aprendizaje de adultos.
- Comportamientos de los participantes en una experiencia de aprendizaje según su estilo de personalidad: activistas, reflexivos, teóricos y pragmáticos.

Diseño de la capacitación y métodos para estimular el aprendizaje

- El mensaje: Al momento de capacitar no toda la información es importante ni necesaria
- ¿Somos los que facilitamos “demasiado” contenido en una capacitación?
- Los objetivos de la capacitación, del facilitador y del público objetivo.
- *Dinámica: Definiendo los objetivos de la capacitación, la base para generar el involucramiento de tu audiencia*
- Síntesis y análisis efectivo de la información para la estructura de una capacitación
- ¿Cómo lograr que la gente se involucre y participe?
- Pasos para estructurar la información en una capacitación y lograr un impacto positivo en la audiencia

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

- ü Definir adecuadamente los objetivos de una presentación
- ü Diagramar una estructura: Metodología práctica basada en el modelo AIDA, técnica mundialmente utilizada para generar un alto impacto en el STORYTELLING.
- ü Tips para lograr “simplicidad”
 - *Dinámica: Estructurando el contenido de una capacitación exitosa*
 - Los elementos PROHIBIDOS en el diseño de una capacitación
 - Métodos para estimular el aprendizaje de adultos: Dinámicas, Grupos Debate, Dramatización, Estudios de Caso, Videos, Lecturas y Rompehielos.
 - *Práctica Grupal: Creando nuestros propios métodos para estimular el aprendizaje*
 - *Tips para el manejo de dinámicas.*
 - *Etapas que sigue una dinámica y cómo actuar en cada una de ellas: Brief, dinámica, debrief.*
 - *Modelo “debriefing 4” para el cierre de dinámicas.*
 - *Práctica Grupal: Creando nuestras propias dinámicas. – El Facilitador: Manejo de la audiencia*

El Facilitador: Manejo de la Audiencia

- ¿Qué recuerdan las personas en relación a lo que comunica el facilitador?
- El facilitador: Congruencia y enfoque
- Comprensión y manejo del lenguaje no Verbal
- Hablar en público: ¿Una experiencia agradable o de terror?
- Manejo del Lenguaje Verbal: Tips para mejorar la pronunciación y tono de voz
- ¿Cómo perder el miedo de hablar en público?
- El Arte de la Improvisación
- Interacción con el público
- Tranquilo, todos sabemos leer, usted NO LEA
- *Dinámica: Presentación en público, dominando el auditorio*

Herramientas para Garantizar una efectiva experiencia de aprendizaje

- Tips para el correcto manejo del ambiente

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

- ¿Cómo manejar gente tóxica durante la capacitación?
- Logística: Tips para la correcta gestión de la sala de aprendizaje, horarios, refrigerios, equipos, material didáctico y evaluación.

Construcción de presentaciones dinámicas, concisas y concretas para una capacitación: ¿cómo hacerlas y cómo manejarlas?

- La presentación para una capacitación: Portada y título llamativo
- Hablemos de las plantillas prediseñadas
- ·Uso de metáforas visuales: Menos texto, más gráficos Tips para el manejo adecuado de imágenes en una presentación
- No saturar de información la presentación: Destacando las ideas importantes – Uso de colores y tipografías.
- Mostrando datos: Gráficos y tablas que generen impacto.
- Los 3 elementos claves para realizar una buena presentación
- *Dinámica: Presentaciones efectivas en POWER POINT para una capacitación, llevando a la práctica lo aprendido.*

INSTRUCTOR

Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España). Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional “COPC” (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO. Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia. Practitioner en PNL (Programación Neuro Lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra. Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGIA DISNEY.

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

Consultor y Facilitador en Ventas, Experiencia del Cliente y Desarrollo Personal con más de 10 años de experiencia, trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO (MILLICOM), BANCO GANADERO, YPFB ANDINA, NESTLÉ, REMAX LATAM, OPTICENTRO, BANCO ECONOMICO, NATURA, BIEN INMUEBLES, AZZORTI, ALICORP, OGA NETWORK, IMCRUZ, SERVISUR, AGRIPAC, GRUPO GEN, UTEPSA, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, DIMA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.