

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN PARA:

FACILITADORES EMPRESARIALES

HERRAMIENTAS Y NUEVAS METODOLOGÍAS PARA POTENCIAR
LAS EXPERIENCIAS DE CAPACITACIÓN

ACERCA DEL PROGRAMA

En este programa de certificación aprenderás a desarrollar de forma práctica y eficaz la habilidad de un FACILITADOR EMPRESARIAL; adquiriendo herramientas y metodologías orientadas a la creación de experiencias de aprendizaje: dinámicas, concretas, adecuadamente estructuradas y enfocadas, de tal forma, que logren conectar con los participantes generando un mayor impacto.

Te brindaremos una **metodología clara para estructurar contenido** que estimule el aprendizaje e involucre a los participantes, como también, potenciaremos tu habilidad para el **manejo de dinámicas, basándonos en teorías de GAMIFICACIÓN y APRENDIZAJE EXPERIENCIAL** (tanto para una modalidad presencial como virtual), que permitan extraer verdaderos aprendizajes y lograr cambios positivos en los participantes de los distintos procesos que te toque llevar adelante.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Facilitadores, Directores y coordinadores de talento humano, Consultores, Coaches, Docentes/Catedráticos, Mentores, Líderes y todas aquellas personas que desean fortalecer sus habilidades para transmitir conocimientos y/o buscan obtener herramientas orientadas al perfeccionamiento de sus métodos de enseñanza.

BENEFICIOS DE LA **CERTIFICACIÓN**



BENEFICIOS DE LA CERTIFICACIÓN

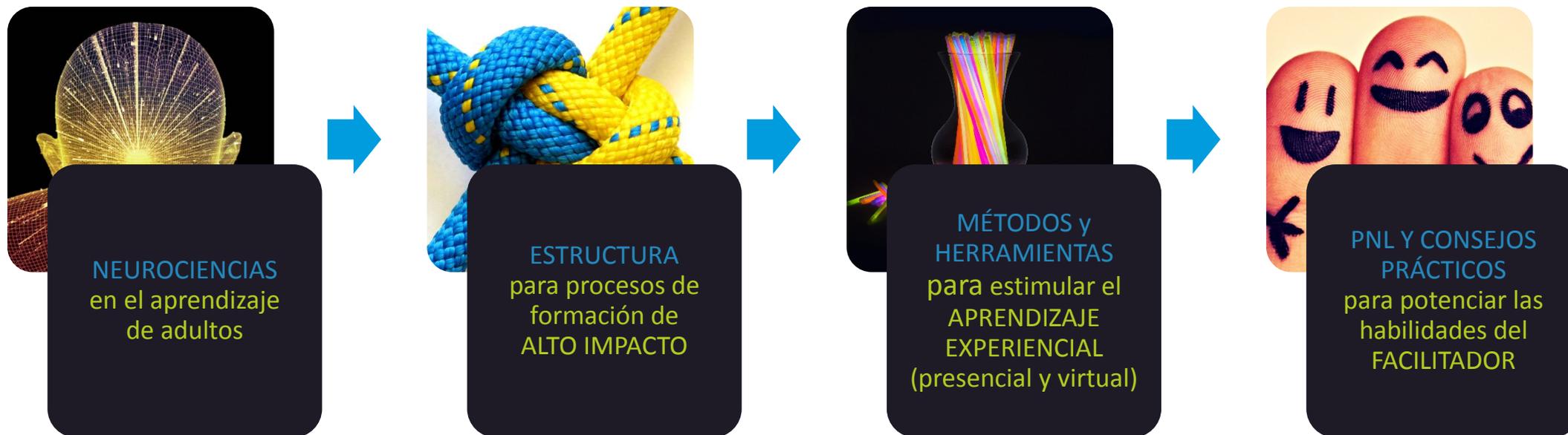
- Entender a nivel de las neurociencias el **funcionamiento del cerebro en procesos de aprendizaje de adultos** y que debemos hacer para estimularlo adecuadamente.
- Obtener una **metodología clara para estructurar el contenido** en un proceso de aprendizaje, generando un mayor impacto y logrando una auténtica conexión con los participantes.
- Apoyar en la creación de ideas innovadoras para sus talleres, que **generen resultados inmediatos** en la organización.
- **Desarrollar y fortalecer las habilidades del facilitador** a través de técnicas como PNL (Programación Neuro-Lingüística), Coaching, Inteligencia Emocional y Neuro-oratoria para lograr un mayor impacto en la audiencia.
- Proporcionar un modelo para el **manejo de dinámicas** y su posterior retroalimentación, basándose en teorías de **GAMIFICACIÓN y APRENDIZAJE EXPERIENCIAL** (tanto para una modalidad presencial como virtual).
- Obtener una **Certificación Profesional** que avale sus competencias como facilitador.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

(20 HORAS ONLINE Y 20 HORAS DE TRABAJO INDIVIDUAL)



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

• NEUROCIENCIAS EN EL APRENDIZAJE DE ADULTOS

- Conociendo a través de las neurociencias cómo funciona nuestro cerebro en procesos de aprendizaje.
- Reglas y consejos muy importantes que debes considerar al momento de facilitar un taller.
 - El cableado de nuestro cerebro ¿Cómo condiciona nuestro aprendizaje?
 - Nuestro cerebro capta la atención de manera cíclica ¿Cuánto tiempo duran esos ciclos? ¿Qué debes hacer para estimular la atención y retención de información en los participantes?
 - Al momento de prestar atención, el cerebro sigue un “viaje”. ¿Sabes como transitarlo adecuadamente?
 - El cerebro no presta atención a cosas aburridas.
 - Repetir para recordar y recordar para repetir.
 - La visión triunfa sobre el resto de los sentidos ¿Cómo aprovechamos esto?
 - Los seres humanos somos exploradores innatos. El aprendizaje experiencial está en nuestro ADN.
- Mitos y realidades sobre el aprendizaje de adultos.
- ¿Qué bloquea el aprendizaje en los adultos?
- 7 secretos que te permitirán potenciar el aprendizaje de adultos.
- Etapas naturales 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.*

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- **ESTRUCTURA PARA PROCESOS DE FORMACIÓN DE ALTO IMPACTO**

- El mensaje: Al momento de facilitar un proceso no toda la información es importante ni necesaria.
- ¿Somos los que facilitamos “demasiado” contenido en un taller?
- Pasos para estructurar la información en una capacitación y lograr un impacto positivo en los participantes.
- Definir adecuadamente los objetivos de la 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 los participantes.*
- Síntesis y análisis efectivo de la información para la estructura de una capacitación.
- ¿Cómo lograr que la gente se involucre y participe?
- Diagramar una estructura: Metodología práctica basada en el modelo AIDA, técnica mundialmente utilizada para generar un alto impacto en el STORYTELLING.
- Consejos para lograr “simplicidad”.
- *Dinámica: Estructurando contenido de ALTO IMPACTO para una capacitación exitosa.*
- Los elementos PROHIBIDOS en el diseño de una capacitación.
- Métodos para estimular el aprendizaje de adultos.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- **MÉTODOS Y HERRAMIENTAS PARA ESTIMULAR EL APRENDIZAJE EXPERIENCIAL (PRESENCIAL Y VIRTUAL)**
 - Estructura basada en la teoría de GAMIFICACIÓN para el manejo de dinámicas (en modalidad presencial y/o virtual).
 - Etapas que sigue una dinámica y cómo actuar en cada una de ellas:
 - Brief
 - Dinámica
 - Debrief
 - ¿Cómo hacer preguntas para extraer aprendizajes después de una dinámica?
 - ¿Cómo establecer sintonía y confianza en el proceso de retroalimentación?
 - Modelo “debriefing 4”, basado en la teoría del APRENDIZAJE EXPERIENCIAL, para la retroalimentación posterior a las dinámicas.
 - Aplicando COACHING a través de preguntas poderosas que generen reflexión y aprendizaje.
 - Haciendo preguntas poderosas. Entrenamiento y práctica.
 - ¿Cómo realizar intervenciones que generen un mayor impacto?
 - ¿Cómo ayudar a los participantes a superar miedos y bloqueos mentales?
 - *Práctica Grupal: Creando nuestras propias dinámicas.*

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- **PNL Y CONSEJOS PRÁCTICOS PARA POTENCIAR LAS HABILIDADES DEL FACILITADOR**

- ¿Qué recuerdan las personas en relación a lo que comunica el facilitador?
- Test sobre SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN, según la PNL (Programación Neuro-lingüística), que ayude a comprender “cómo funciona e impacta” nuestro patrón de comunicación en nuestra audiencia.
- Asertividad y manejo de los SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN para generar sintonía con los participantes: herramientas fundamentales para una comunicación de alto impacto.
- Generando SINTONÍA: Consejos que permitan orientar al facilitador en cómo crear confianza y empatía utilizando la PNL para conectar con los participantes y estimular un mayor aprendizaje.
- Tips para el correcto manejo del ambiente.
- ¿Cómo manejar gente tóxica durante la capacitación?
- Logística presencial y virtual: Tips para la correcta gestión del espacio de aprendizaje, horarios, equipos, manejo de plataformas virtuales, apps recomendadas, material didáctico y evaluación.
- Construcción de presentaciones dinámicas, concisas y concretas para una capacitación: ¿cómo hacerlas y cómo manejarlas?
- Uso de metáforas visuales: Menos texto, más gráficos. Tips para el manejo adecuado de imágenes en una presentación.
- Mostrando datos: Gráficos y tablas que generen impacto.
- Los 3 elementos claves para realizar una buena presentación.



METODOLOGÍA
PARA LA MODALIDAD
VIRTUAL

METODOLOGÍA PARA LA MODALIDAD VIRTUAL DEL PROGRAMA





**NUESTRO
FACILITADOR**

FACILITADOR



Pablo Andres Velasquez Servia

Licenciado en Administración de Empresas, cuenta con una Maestría en Dirección de Marketing y diplomados en Marketing Estratégico, Gestión de Marketing y Aplicaciones de Marketing de la Unidad de Postgrado de la UAGRM. Consultor certificado en **Neurociencias aplicadas al Liderazgo** en México D.F. Es **COACH certificado** bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como **Customer Experience Management Expert** por IZO (España) y por el Service Quality Institute (Estados Unidos) como **entrenador para el desarrollo de una cultura enfocada en la experiencia del cliente. Practitioner en PNL** (Programación Neuro-lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. **Entrenador certificado en la metodología LEGO SERIOUS PLAY®** por Rasmussen Consulting en Buenos Aires, Argentina.

Consultor Senior especialista en transformación cultural; COACH en liderazgo, experiencia del cliente e innovación. Actualmente se encuentra liderando la “Escuela de Líderes” para sus clientes TIGO, AZZORTI, TERBOL, UPSA y BANCO FASSIL; llegando a trabajar aproximadamente con un total de 425 líderes. De igual manera, se encuentra vinculado a procesos orientados a potenciar una “Cultura enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE” en empresas como TIGO, BANCO BISA, IMCRUZ, GLADYMAR, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, DISMATEC, MAINTER, UDI, BANCO ECONÓMICO, UTEPSA y COTAS. Ha estado involucrado en distintos programas de transformación cultural en distintas organizaciones, como: IMCRUZ, BANCO GANADERO, GRUPO GEO, INDUSTRIAS FERROTODOL, ALICORP, YFB REFINACIÓN, KIMBERLY, SOBOCE, RANSA BOLIVIA, YPFB ANDINA y HOTEL CORTEZ.

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales donde principalmente destacan: Escuela de Líderes®, Programa de transformación cultural enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE®, Programa de gestión de la Transformación Organizacional®; el primero ha sido premiado el año 2014 como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana).

FACILITADOR



Pablo Andres Velasquez Servia

Conferencista y facilitador internacional con más de 10 años de experiencia en temas relacionados a transformación cultural, liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 14.500 personas en empresas como: TIGO (MILICOM), SOBOCE, REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, KIMBERLY-CLARK, BELCORP, CAINCO, PETROBRAS, ALICORP, YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ, BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, HP MEDICAL, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, PETREX, BANCO ECONÓMICO, AZZORTI, CRECER IFD, FINI LAGER, CITSA, ALIANZA AIDISA, SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTOD, TECNOPOR, FAMOSA, DHL, BANCO FIE, REMAX LATAM, GRUPO GEO, FORTALEZA SEGUROS, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, UTEPSA, TERBOL, CONSTRUCTORA SANCHEZ TRIPOLONI, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO, OPTICENTRO y otras. Actualmente es director general de TALENTUM, su propia consultora, enfocara en la transformación cultural.