CENACE Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVO

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

Profesionales interesados en potenciar sus habilidades para transmitir conocimientos.

CARGA HORARIA

12 horas reloj.

METODOLOGÍA

El curso utilizará una combinación de presentaciones interactivas, discusiones en grupo, estudios de caso y análisis de situaciones reales. Se alentará la participación activa y se proporcionarán recursos adicionales para el aprendizaje continuo.

CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain, que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

CENACE Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

Además, los participantes que elijan la modalidad online (si el curso aplica), deben tomar en cuenta solo se considerará asistencia si se encuentran en la clase con la cámara prendida.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave de la certificación, incluidos los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Puede ser verificada en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Socialización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

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

CENACE Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

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
- Definir adecuadamente los objetivos de una presentación
- Diagramar una estructura: Metodología práctica basada en el modelo AIDA, técnica mundialmente utilizada para generar un alto impacto en el STORYTELLING
- 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
- Métodos para estimular el aprendizaje de adultos: Tips para el manejo de dinámicas
- Etapas que sigue una dinámica y cómo actuar en cada una de ellas: Brief, dinámica, debrief

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

- 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
- ¿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

CENACE Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

- 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

FACILITADOR

Miguel Alberto Flores

Licenciado en Administración de Empresas, con Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, y especialización en Coaching de Ventas, Neuroventas y Programación Neurolingüística (PNL). Es Coach certificado bajo la metodología LAMBENT por la International Coaching Community (ICC) de Inglaterra y Customer Experience Expert CXM 360 certificado por IZO (España).

Cuenta con certificaciones como Auditor Interno de Sistemas de Calidad ISO 9001:2008, Facilitador certificado en la metodología COPC (Customer Operations Performance Center), Gestión de Cultura Organizacional y Engagement, Practitioner en PNL, metodología BELBIN® Team Roles y la metodología LEGO® SERIOUS PLAY®.

Posee una sólida trayectoria en formación, experiencia del cliente, ventas y desarrollo organizacional. Se desempeñó como entrenador del Customer Performance Center de Tigo, donde lideró la formación de operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional. Posteriormente fue Director Nacional de la Universidad RE/MAX Bolivia y actualmente es socio consultor y facilitador en Talentum.

CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

FORMADOR DE FORMADORES



GESTIÓN EMPRESARIAL

Su experiencia integra coaching, liderazgo, cultura organizacional, experiencia del cliente y desarrollo de habilidades comerciales, acompañando a empresas y equipos en la mejora de su desempeño y la creación de experiencias de alto impacto para sus clientes.