

Soporte Presencial  
Alto Rendimiento



# Formación3.0<sup>®</sup>

1er Sábado cada mes

## Dosier Cursos Mensuales Mod. 1 y 2

Con Certificado de Aprovechamiento

Patrocina



**APERI MENS**  
Desarrollo personal y profesional

Acredita



INTERNATIONAL ASSOCIATION OF DEVELOPMENT AND QUALITY

## AGENDA CURSOS 2017

---

### Modalidad 1 y 2

4 FEBRERO – ‘Coaching con Programación Neurolingüística -PNL’

11º Encuentro -

4 MARZO – ‘Gestión Emocional y Empoderamiento’

12º Encuentro -

8 ABRIL – ‘Comunicación e Inteligencia Emocional -IE’

13º Encuentro -

6 MAYO – ‘Marketing y Resultados’

14º Encuentro -

3 JUNIO – ‘Motivación y Liderazgo’

15º Encuentro -

1 JULIO – ‘Meditación y Mindfulness’

16º Encuentro -

2 SEPTIEMBRE – ‘Emprendimiento y Marca Personal’

17º Encuentro -

7 OCTUBRE – ‘Nutrición y Ejercicio para tu rendimiento’

18º Encuentro -

4 NOVIEMBRE – ‘Diseña tu 2018’ (3ª edición)

19º Encuentro -

2 DICIEMBRE – Especial fin de año:

Reconocimientos y Entrega de Diplomas

\* Expuesto a cambios de última hora

#### Horario Modalidad 1:

De 17h a 20h – Curso

De 20h a 20:30h – Presentación Becas

#### Horario Modalidad 2:

De 10h a 13:30h – Lab+INV

De 17h a 20h – Curso

De 20h a 20:30h – Presentación Becas

#### Día:

Primer Sábado de cada mes.

#### Lugar:

El Prto. Sta. María (CÁDIZ)

# 4º Curso 'Marketing Y Resultados'

MODALIDAD 1 y 2  
6 MAYO 2017

## Presentación



El Curso '**FOCUS - Marketing y Resultados**' aporta una visión general del por qué tenemos los resultados que mayormente no deseamos y su relación con tu equilibrio y marca personal.

El objetivo es analizar las circunstancias para generar oportunidades y conseguir tus metas en tiempos difíciles a través del Miedo y de la Acción. La metodología del curso se fundamenta en la visualización y participación poniendo el foco en el potencial del participante,

permitiendo así romper con creencias limitantes ayudando al empoderamiento personal con un desarrollo de calidad.

## Competencias

- Hacer preguntas clave para ser eficiente
- Enfatizar con tus valores y creencias
- Aumentar tu Humildad y Pasión
- Adquirir técnicas concretas que fomenten la comunicación verbal
- Mejorar tu discurso ante los demás
- Aplicación de los conocimientos teóricos adquiridos al análisis de la realidad cotidiana

## Objetivos

- Crear tu autosugestión para el cambio personal
- Definir conceptos clave: Éxito y Humildad
- Aumentar tu seguridad y autoestima
- Mejorar tu Congruencia como marca personal
- Negociar mejor hacia el beneficio de la otra persona para conseguir tus propios propósitos

## Contenido

1. Construir y generar el Win-Win
2. La Pasión y la Humildad
3. La Actitud como la mejor arma de ventas
4. Resolución de conflictos y estrategias
5. La Innovación para pasar de la Efectividad a la Eficiencia
6. La Excelencia como modelo

\* **Dinámicas poderosas**