

A photograph of a workspace. In the foreground, a laptop is open on a white desk. To the right of the laptop is a white mug. In the background, a large green plant with distinctive holes in its leaves is visible. The scene is brightly lit, suggesting a window nearby.

Propuesta de Valor

Formaciones Disruptivas

¡Hola!

**Gracias por tu interés en
conocer lo que hacemos.**

A continuación encontrarás nuestra
propuesta de formación.

¡Quedamos atentos a tus comentarios!





ÍNDICE



METODOLOGÍA



QUIÉNES SOMOS



TEMARIOS



PRESUPUESTO



ÍNDICE



METODOLOGÍA



QUIÉNES SOMOS



TEMARIOS



PRESUPUESTO

METODOLOGÍA BAUEN DE CAPACITACIÓN

1. PRESENTAR



Enseñamos el contenido y las herramientas.

2. PRACTICAR



Los participantes ponen en práctica el contenido asimilado.

4. ACCIONAR

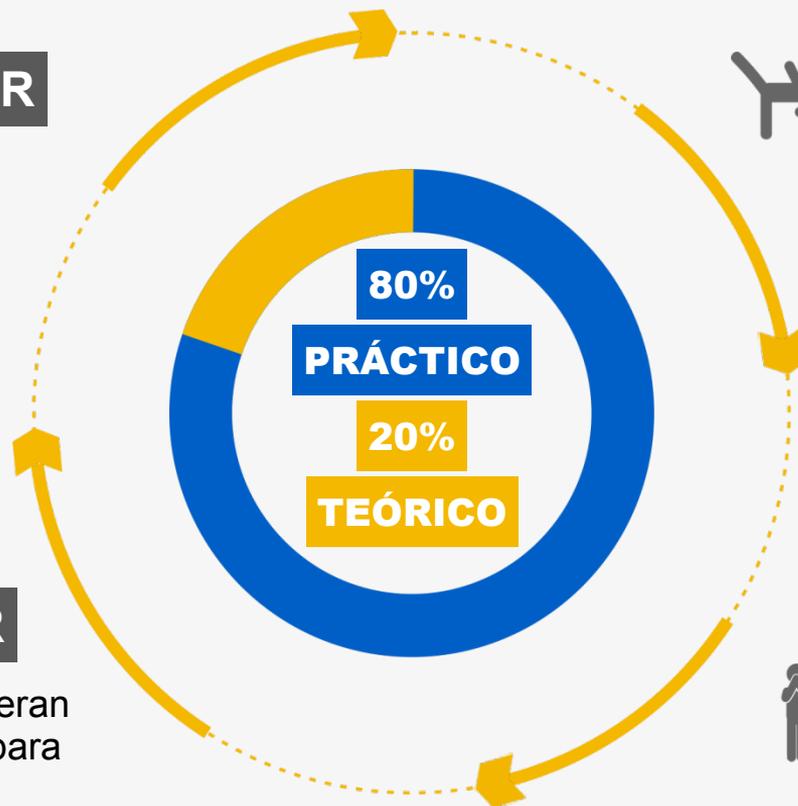


Los asistentes generan un plan de acción para su día a día.

3. REFLEXIONAR



Se comparten aprendizajes y reflexiones.





ÍNDICE



METODOLOGÍA



QUIÉNES SOMOS



TEMARIOS



PRESUPUESTO

¿POR QUÉ BAUEN?

Bauen (alemán) significa **construir**.

En Bauen fortalecemos las **habilidades blandas** para construir empresas sólidas.

Construimos experiencias **100% adaptadas** a nuestros clientes.

Ofrecemos **Garantía de Satisfacción:** solo nos paga si está satisfecho con nuestro trabajo.



ALGUNOS CLIENTES



SPEAKER: STEPHAN KAISER

Stephan dictó su primera conferencia cuando apenas tenía 16 años. Desde entonces ha entrenado en cinco continentes, en tres idiomas (español, inglés, alemán) y a audiencias de hasta 6.000 personas.

Stephan es graduado en Administración de Empresas en Alemania y España. Está certificado como coach internacional (por la International Coaching Community) y es facilitador certificado en las metodologías Lego® Serious Play® y OpenCards Methodology®.

La Organización de las Naciones Unidas lo nombró un “modelo a seguir para la excelencia”. El Libro Young Entrepreneur World lo tituló “uno de los 25 jóvenes emprendedores con mayor influencia en el planeta”. La Sociedad Venezolana de Coaching le otorgó el “Premio Nacional a la Excelencia en Coaching” y la Red Mundial de Conferencistas lo condecoró como “Docente Legendario”.





ÍNDICE



METODOLOGÍA



QUIÉNES SOMOS



TEMARIOS



PRESUPUESTO

HECHO A LA MEDIDA EN 3 PASOS

1. LEVANTAMIENTO

Mediante una reunión con el cliente, personalizamos los contenidos a ser desarrollados.

2. CAPACITACIÓN

Diseñamos formaciones completamente personalizadas con nuestra metodología: 80% práctica y 20% teórica.

3. SEGUIMIENTO

48 horas después de finalizar la capacitación, entregamos un informe con todo lo realizado y observado, para que como equipo se le pueda hacer seguimiento a las herramientas entregadas y asegurar su implementación.



SURFEA LA OLA

CLAVES PARA SER INEVITABLEMENTE OPTIMISTA

OBJETIVO

Los participantes obtienen instrumentos que les permiten transformar las situaciones negativas en favorecedoras mediante el desarrollo del optimismo.

TEMARIO

- Los tres hábitos de las personas / empresas altamente optimistas.
- La gratitud: clave en la motivación diaria.
- El triángulo de la inteligencia emocional.
- Los desafíos que nos reinventan: los pasos para “surfear las olas” en el día a día personal y laboral.
- Casos de personas y empresas que aprendieron a surfear / adaptarse.
- Claves para generar organizaciones culturalmente optimistas

FORMATO

Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual)



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

DISEÑAR EL FUTURO COMO EQUIPO

OBJETIVO

Transmitir herramientas y metodologías útiles a fin de concretar el norte del equipo y sus respectivos planes de acción, creando sinergia y potenciando el logro de resultados.

TEMARIO

- Cómo hacernos cargo de los resultados a pesar de los entornos desafiantes.
- Estrategias para diseñar entre todos el propósito, la visión y los valores.
- Claves para definir planes de acción concretos.
- Levantamiento de fortalezas y necesidades del equipo.
- Dinámicas para reforzar el liderazgo y trabajo en equipo.
- Comunicación efectiva para bajar la información al resto de la organización.

FORMATO

Taller presencial: dos sesiones de día completo (8 horas c/u).



LÍDERES EXTRAORDINARIOS

CÓMO DESARROLLAR LA INFLUENCIA

OBJETIVO

Transmitir conceptos y herramientas prácticas para que los participantes aprendan a liderarse efectivamente a ellos mismos y a las personas que los rodean.

TEMARIO

- Metodología L.I.D.E.R. para ser líderes incluso sin tener un rol de jefatura.
- Cómo potenciar la colaboración y el sentido de pertenencia.
- Claves para liderarse a sí mismo y convertirse en una persona legítima.
- Estrategias para liderar a los demás e influir de forma efectiva.
- Desarrollo de una visión que pueda ser compartida.
- Construcción de un equipo sólido.
- Consejos para multiplicar el liderazgo organizacional.
- Tips para recibir y dar una retroalimentación integral.

FORMATO

Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual)

Taller virtual: de 1 hasta 5 sesiones (60 - 90 minutos de duración c/u).

Taller presencial: de 1 hasta 5 sesiones (4 - 8 horas de duración c/u).



PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

ORATORIA PARA ALCANZAR RESULTADOS FUERA DE SERIE

OBJETIVO

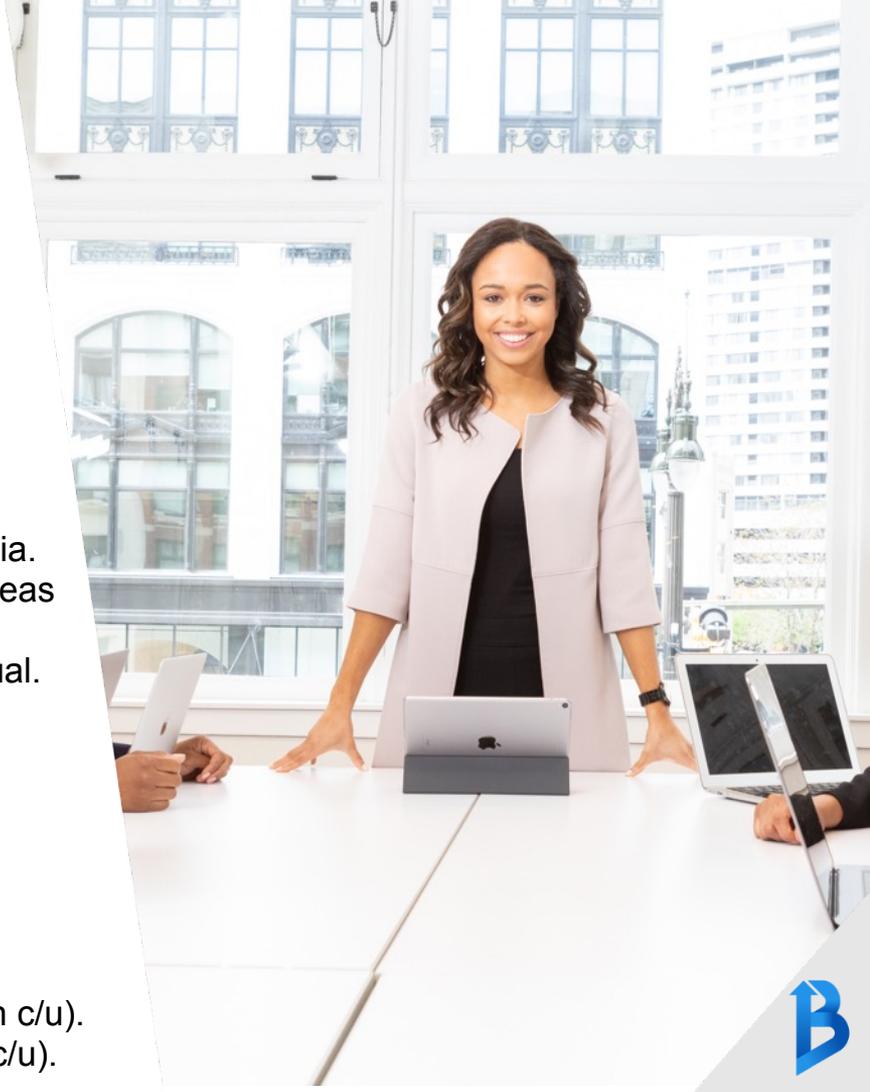
Potenciar el impacto y recordación de la palabra hablada, brindando herramientas prácticas para llevar las presentaciones a un siguiente nivel.

TEMARIO

- Mitos y verdades sobre la oratoria.
- Ejercicios prácticos para potenciar la comunicación verbal, vocal y corporal.
- Casos de éxito: oradores efectivos.
- Cómo dejar de solo hablar y realmente conectar con la audiencia.
- Herramientas para ordenar las ideas y crear un discurso impactante.
- Consejos para usar el apoyo visual.
- Feedback personalizado para cada participante

FORMATO

Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual)
Taller virtual: de 1 hasta 6 sesiones (60 - 120 minutos de duración c/u).
Taller presencial: de 1 hasta 6 sesiones (4 - 8 horas de duración c/u).



VENTAS FUERA DE SERIE

AUMENTAR LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVO

Aumentar la confianza y habilidad de negociación en vendedores, más allá de las tradicionales técnicas de ventas.

TEMARIO

- El cliente: cómo entenderlo y ganar su confianza.
- El vendedor: explotar sus fortalezas y comunicación profesional.
- La relación de ventas: no se trata de vender, sino de que compren.
- La psicología del éxito: desarrollar la actitud para superar el “no” y cumplir metas.
- Técnicas de manejo de objeciones para generar cierres efectivos.
- Trabajo en equipo: potenciar la colaboración entre vendedores, compartiendo buenas prácticas.

FORMATO

- Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual)
Taller virtual: de 1 hasta 5 sesiones (60 - 90 minutos de duración c/u).
Taller presencial: de 1 hasta 2 sesiones (4 - 8 horas de duración c/u).



PENSAR FUERA DE LA CAJA

CÓMO POTENCIAR LA INNOVACIÓN A TODO NIVEL

OBJETIVO

Enseñar las herramientas enfocadas en desarrollar el pensamiento lateral, creativo y de innovación, a fin de alcanzar mayores y mejores resultados organizacionales.

TEMARIO

- Metodología de los 6 sombreros para pensar, a fin de conscientizar las diferentes perspectivas ante cualquier problemática
- Auto-evaluación de creatividad para entender cuál es el estilo de pensamiento actual y cómo desarrollarlo
- La estrategia del océano azul para salir del pensamiento rutinario y entender qué pueden aumentar, reducir, eliminar o iniciar en sus acciones diarias.
- Generación de un plan de acción para promover cambios innovadores en el equipo

FORMATO

Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual).
Taller virtual: de 1 hasta 2 sesiones (60 - 90 minutos de duración c/u).
Taller presencial: 1 sesión (4 - 8 horas de duración).



PRODUCTIVIDAD IMPARABLE

CLAVES PARA OPTIMIZAR EL TIEMPO

OBJETIVO

Compartir las herramientas necesarias para aumentar la productividad, a fin de alcanzar resultados de manera óptima.

TEMARIO

- Metodología PES para lograr metas
- Consejos para definir objetivos y alcanzarlos con alta motivación.
- Cómo planificar acciones y anticipar desafíos.
- Herramientas para transitar de la distracción innecesaria al trabajo enfocado.
- Técnicas para medir el grado de productividad diariamente.
- Cómo optimizar la gerencia del tiempo a nivel organizacional.

FORMATO

- Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual).
- Taller virtual: de 1 hasta 2 sesiones (60 - 90 minutos de duración c/u).
- Taller presencial: 1 sesión (4 - 8 horas de duración).



LIDERAZGO MULTIGENERACIONAL

UNIÓN, COLABORACIÓN Y COMUNICACIÓN EFECTIVA

OBJETIVO

Conocer, unir y saber liderar a las diversas generaciones que forman parte del mundo empresarial, a través de estudios científicos y herramientas prácticas.

TEMARIO

- Definición y diferenciación de cada generación: Tradicionalistas, Baby Boomers, Gen X y Millennials.
- Los 10 puntos de choque entre las generaciones (empatía, lealtad, horarios de trabajo, entre otros).
- Herramientas prácticas de liderazgo a fin de saber cautivar, empoderar y desarrollar a las nuevas generaciones.
- Cómo crear puentes entre las generaciones a nivel organizacional.
- Fomentar la proactividad de los líderes a fin de aumentar el sentido de pertenencia, disminuir la rotación y mejorar el clima laboral.

FORMATO

Conferencia: 45 - 90 minutos de duración (presencial o virtual).



¿NECESITA OTROS TEMAS?

CREAMOS PROPUESTAS PERSONALIZADAS

Si desea que generemos una propuesta que no visualiza en este documento, sencillamente contáctenos.

Por ejemplo, hemos diseñado las siguientes experiencias de formación para nuestros clientes:

- Train The Trainer
- Marca Personal
- Storytelling
- Servicio al cliente
- Gestión del cambio
- Feedback asertivo
- Hacernos cargo
- Liderazgo al estilo Disney
- Todo es solucionable
- Liderazgo femenino
- Comunicación efectiva para líderes
- Coaching para líderes
- Trabajo en equipo
- ¡Y mucho más!





ÍNDICE



METODOLOGÍA



QUIÉNES SOMOS



TEMARIOS



PRESUPUESTO

PROPUESTA ECONÓMICA

- ✓ Todos los contenidos son adaptados a las expectativas del cliente
- ✓ Conferencia: *Honorarios por definir*
- ✓ Taller: *Honorarios por definir*





CONTACTO

STEPHAN KAISER
stephan@bauenconsulting.com

