

OCTAVIO AGUILAR
hazlo sencillo

CATALOGO DE TALLERES 2020

PROPUESTA DE VALOR

Como parte de mi propuesta de valor, ofrezco una metodología propietaria, ampliamente probada a lo largo de más de 35 años, en más de 500 organizaciones en 22 países.

METODOLOGÍA

- Presentaciones
- Videos
- Storytelling
- Ejercicios individuales
- Ejercicios de grupo
- Infografías
- Juego de roles
- Dinámicas
- Tareas y seguimiento

CLIENTES RECIENTES

GNP (Grupo Nacional Provincial) * Cedesco
Hoteles City Express * Enel * Acciona * Alsea
Organización Reynera * VW * Coca Cola
Visionarios 2030 * Karl Storz Endoscopia
México Prensa Libre * X Espacio * Grupo
Beta San Miguel Proyecto Síntesis *
Secretaría de Cultura * CEO (Consultoría
Estratégica Organizacional) * Grupo Diniz *
Hidro Net Business Networking * Expo Pack *
HR al día / Proyección de Capital Humano
Petroleum World * OMA (Grupo Aeroportuario
Centro Norte) * Mochomos * CPK (California
Pizza Kitchen) * The Cheesecake Factory
Asociación de Gestión Humana de Guatemala
P.F. Chang's * TransCanada México * INALI
(Instituto Nacional de Lenguas Indígenas)
ELEMSA (Elementos Eléctricos) * The Power of
Engagement

“LA INFORMACIÓN ES FÁCIL
DE DIGERIR Y DE
COMPRENDER.”

Juan francisco, participante del
taller “hazlo sencillo”.

TALLERES

- Hazlo sencillo
- Accountability*
- *Teambuilding*
- Liderazgo activo
- Ventas
- Negociación y manejo de conflictos
- Innovación
- *Storytelling*

*Primer instructor en América Latina en obtener la certificación internacional en esta materia.

TALLERES

- Gestión del cambio
- Retroalimentación y acuerdos de servicio
- Fijar objetivos con la metodología “hazlo sencillo”
- Comunicación
- Autoconocimiento
- Trabajar de la mejor manera en un entorno multigeneracional

HAZLO SENCILLO

Objetivo

Que los participantes logren su ubicación personal y profesional para lograr mejores y más rápidos resultados.

Temario

1. ¿Qué es sencillo?
2. ¿Cómo invierto mis recursos?
3. Escuchar y preguntar
4. Alinear cabeza, corazón y estómago
5. Disfrutar del recorrido, los momentos y las personas.
6. Cerrar círculos
7. Hacer pequeños cambios todos los días
8. Fijar objetivos: VNF
9. Mis fortalezas y defectos
10. IDEAACCIÓN: Alcanzar lo que quiero.
11. Crear mi Daruma.
12. Entender a mis "clientes"
13. Darle valor a mi marca
14. Uso adecuado de mi tiempo.

ACCOUNTABILITY

Objetivo

Que los participantes comprendan que está en sus manos dejar atrás todas sus excusas para poder alcanzar sus objetivos.

Temario

1. ¿Qué es Accountability?
2. Tú eres lo que haces
3. La estrella de la irresponsabilidad
4. Silencio, escuchar y preguntar
5. Planear
6. Evaluar
7. Ejecutar
8. Reconocer
9. ¿Qué tengo que cambiar?

TEAMBUILDING

Objetivo

Mejorar y propiciar un ambiente de participación y cooperación que impacte en los resultados organizacionales.

Temario

1. Conociéndome y conociendo a los demás.
2. La importancia de la comunicación efectiva.
3. De trabajo en equipo a trabajo de equipo.
4. Sumar fortalezas, minimizar debilidades
5. Acuerdos de servicio.

LIDERAZGO ACTIVO

Objetivo

Que los participantes conozcan los principios y las habilidades del liderazgo identificando su perfil como líderes.

Temario

1. Nadie nace siendo líder.
2. Definiciones y conceptos de liderazgo.
3. Habilidades de un líder.
4. ¿Cómo desarrollar mis habilidades?
5. Tres tipos de líderes: DRS
6. ¿Se lideran ideas o personas?
7. No es lo mismo ser jefe que ser líder.
8. Liderazgo y reconocimiento.

VENTAS

Objetivo

Que los participantes entiendan y practiquen los conceptos más relevantes para lograr más y mejores ventas.

Temario

1. ¿Quién es el cliente?
2. Los pasos de la “montaña de ventas”
3. Manejo de objeciones
4. La presentación de un minuto
5. Los tres tipos de comportamiento de los clientes
6. Preguntar y sus técnicas
7. ¿Qué necesitamos saber?
8. Cierre de la venta
9. Últimas objeciones
10. Seguimiento
11. El gran final: 13 consejos para vender más

NEGOCIACIÓN

Objetivo

Desarrollar habilidades de negociación para tener un mejor desempeño personal y profesional.

Temario

1. Trata a los demás como ellos quieren ser tratados.
2. Saber separar lo que se negocia y los negociadores.
3. Distinguir lo que se quiere obtener.
4. Diez reglas básicas de la negociación.
5. Tácticas según las negociación.
6. Etapas de la negociación.
7. Las fallas más comunes en la negociación.

INNOVACIÓN

Objetivo

Que los participantes al taller abran su mente para generar nuevas formas de hacer las cosas, lograr ahorros y ser más productivos.

Temario

1. Mejorar, innovar y crear.
2. La innovación en la cadena de suministros.
3. ¿Dónde estamos parados actualmente?
4. ¿Qué está funcionando bien?
5. ¿Qué tenemos que mejorar?
6. Busca de la mejora continua
7. Innovación según Steve Jobs.
8. Innovar para ser competitivos.
9. Desarrollar un producto con la metodología hazlo sencillo.

STORYTELLING

Objetivo

Que los participantes entiendan la teoría del storytelling, su poder y que al finalizar el taller sepan hacer su propio storytelling, y sepan utilizarlo de forma institucional para ventas, personal, etc..

Temario

1. ¿Qué es Storytelling?
2. Algo de historia.
3. ¿Por qué usar el Storytelling?
4. El peso emocional del Storytelling.
5. Las partes del Storytelling:
 - Suspenso,
 - Un personaje central,
 - Algo con lo que relacionarse,
 - Una estructura.
 - Los principios aristotélicos de la retórica:
Ethos, Phatos y Logos.
6. Pasos básicos para contar una historia.
7. Apoyos para contar una historia.
8. ¿Cómo uso el Storytelling?
9. Ejercicios de Storytelling.

GESTIÓN DEL CAMBIO

Objetivo

Sensibilizar a los participantes en la importancia de realizar cambios en su que hacer personal y profesional para lograr mejores resultados.

Temario

1. Entender el entorno
2. Sensibilización al cambio
3. Busca de la mejora continúa
4. Oportunidades para aprender y desarrollarse
5. Propiciar y estimular el cambio
6. Razones y excusas más comunes de resistencia al cambio
7. Incorporar cambios tecnológicos
8. Gestionar el cambio diario

RETROALIMENTACIÓN Y ACUERDOS DE SERVICIO

Objetivo

Que los asistentes conozcan la importancia de dar y recibir retroalimentación y aplicar los pasos para hacer una retroalimentación efectiva.

Temario

1. ¿Por qué es importante la retroalimentación?
2. ¿Por qué no damos retroalimentación?
3. ¿Por qué no recibimos retroalimentación?
4. Trata a los demás como ellos quieren ser tratados.
5. La retroalimentación es 100% personal.
6. Los elementos de una retroalimentación efectiva.
7. El proceso de tres minutos.
8. Acuerdos de servicio.

ESTABLECER OBJETIVOS

Objetivo

Que los participantes conozcan los principios de un objetivo, tanto personales como corporativos y/o de sus respectivas áreas de trabajo y diseñar un plan de acción con la metodología hazlo sencillo.

Temario

1. De los objetivos SMART a los objetivos VNF.
2. ¿Para qué quiero lo que quiero?
3. IDEAACCIÓN: Como alcanzar lo que quiero / queremos
4. Seguimiento, evaluación y reconocimiento.
5. Elementos para lograr el propósito.
6. Características fundamentales de un plan de acción.

COMUNICACIÓN

Objetivo

Desarrollar habilidades para lograr comunicaciones asertivas, empáticas y motivadoras a nivel personal y en la organización.

Temario

1. ¿Qué es el lenguaje no verbal?
2. ¿Cómo nos comunicamos?
3. Comunicación formal (ascendente, descendente, horizontal y transversal)
4. Comunicación emocional e impacto en colaboradores y equipo
5. Construyendo confianza
6. Diferencia entre lo que “decimos” y lo que “transmitimos”
7. ¿Has analizado el tipo de comunicación que tienes con tus colaboradores?
8. ¿Qué es la escucha empática y cómo hacerla con eficacia?
9. La importancia de la retroalimentación
10. Los errores más frecuentes en la comunicación
11. El no ya lo tienes

AUTOCONOCIMIENTO

Objetivo

Encontrar mi “centro” personal y profesional para sentirme bien conmigo mismo, dar los mejores resultados y estar lo mejor posible.

Temario

1. Dinámica: ¿En dónde pongo mi energía?
2. ¿Qué es autoconocimiento?
3. Inteligencia intrapersonal e interpersonal.
4. Aspectos a tomar en cuenta en la inteligencia emocional
5. No sólo hay un tipo de inteligencia.
6. La importancia de la inteligencia emocional.
7. ¿Qué es Inteligencia Emocional?
8. Pensamiento estratégico.
9. El pensar estratégicamente.
10. El estratega y el planificador.

TRABAJAR EN UN ENTORNO MULTIGENERACIONAL

Objetivo

Al finalizar el taller los participantes sabrán relacionarse y comunicarse de una manera más cordial y efectiva con otras generaciones y tribus tanto a nivel personal como profesionalmente.

Temario

1. Tendencias demográficas.
2. Las generaciones, quiénes son y sus principales características.
3. Las tribus... Algunos ejemplos.
4. Como gestionar la diversidad y lograr la integración.
5. Obtener el mejor provecho de las diferencias.
6. Claves para dirigir y liderar acorde a las expectativas.
7. Manejo de frustración.
8. Generar entusiasmo, propósito y contribución.

TODOS LOS TALLERES INCLUYEN

Instrucción.

Manual impreso a color o infografía.

Materiales para realizar actividades del taller.

Certificado de participación (por solicitud).

Notas

- Los talleres pueden realizarse con distintas duraciones, según las necesidades del cliente.
- Los talleres están considerados para ser impartidos de forma modular, de acuerdo a las necesidades del cliente.

OCTAVIO AGUILAR

Creador de la filosofía y metodología “hazlo sencillo.”

Autor del libro “Políticamente incorrecto, notas de viaje.”

Ha impartido conferencias y talleres en más de veinte países.

Ha ocupado cargos directivos en la Secretaría de Pesca, Conдумex, GBM Atlántico y en el Grupo Financiero Santander.

Se desempeñó como Oficial Mayor de la Secretaría de Desarrollo Social y como Director Corporativo de Administración en Petróleos Mexicanos durante la administración del presidente Vicente Fox.

Fue Director General Global de Genommalab y luego vicepresidente de nuevos negocios.

Es Socio-presidente de AFAN, firma de consultoría con 29 años en el mercado.

Ha sido catedrático en la Universidad Iberoamericana y el IPADE.

Es licenciado en Relaciones Industriales por la Universidad Iberoamericana. Tiene estudios de postgrado por la Universidad de California en Berkeley, de Cornell, del Instituto de Empresas y de la Chicago Booth School of Business.

Hace más de treinta años es coleccionista de arte y desde 2010 es presidente de X Espacio, un sitio de promoción cultural y artística.

Ha visitado 73 países, terminado 13 maratones, padre de tres hijos y abuelo de cinco nietos

OCTAVIO AGUILAR
hazlo sencillo

CONTACTO

Octavio Aguilar

octavio@octavioaguilar.com

c. (52) 55•4850•5259

o. 5564•5175

Para obtener mayor información,
favor de visitar la página:

www.octavioaguilar.com



OCTAVIO AGUILAR
hazlo sencillo