

PILAR **M**OLINA
The change that shakes your company

CATÁLOGO DE CURSOS

EL CAMBIO ESTÁ EN LAS PERSONAS

Cuando queremos implementar cambios, las personas son la clave del éxito de la implantación, por lo que **debemos gestionar sus competencias a través de la formación**. Los cambios en tu organización afectan principalmente a las personas que trabajan en ella, ya que deberán asumir nuevas funciones y responsabilidades o bien, verán modificada su forma de trabajar.

Pasaremos a la acción todos juntos para cumplir los **objetivos marcados**. Cuando hablo de formaciones me refiero a **formaciones dinámicas** y donde sacaremos lo mejor de nosotros mismos para conseguir nuestros objetivos. Y sobre todo **formaciones personalizadas**, hechas a medida para tu empresa porque detrás hay un trabajo previo de observación.

Para la impartición del curso, se aplican **innovadoras metodologías** como la Neuroview, DISC , Sikkhona... todas ellas disponen además de **tests personalizados**. Todo esto lo combinamos con **conceptos teóricos, soporte audiovisual** y numerosas **dinámicas de rol**. El participante trabajará sobre su empresa.

Y por supuesto, para que la formación sea exitosa, te acompañaré y realizaré un **seguimiento** para verificar que los objetivos se consiguieren. ¡Se trata de evaluar los resultados!

Además, **gestionamos los trámites** para que se puedan beneficiar de la **bonificación** correspondiente para formación a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (**FUNDAE**) y así las empresas podrán usar ese crédito disponible para pagar el curso.

En muchos casos, dependiendo de los asistentes, ¡las formaciones te pueden salir gratis! **Te consulto gratuitamente el crédito del que dispones**.

¿Qué servicios te puedo ofrecer en formación? Consulta mi catálogo de cursos en las siguientes páginas.

Mis otros servicios también pueden ser:



CONSULTORÍA

Te ayudo con el diagnóstico, te acompaño en la planificación, implementación y evaluación. ¡Acordamos el seguimiento!

- Plan estratégico de la empresa
- Benchmark
- Mapa experiencia cliente
- Cliente misterioso
- Gestión del cambio desde la gestión de procesos
- Diagnóstico del equipo & Plan de acción
- Diagnóstico del líder & Plan de acción



COACHING

Te acompaño en la consecución de tus objetivos.

- Coaching personal
- Coaching ejecutivo
- PNL



INTERIM MANAGEMENT

Me incorporo a tu empresa de forma externa para llevar a cabo la misión que me asignes.

- Directora de atención al cliente
- Directora de ventas
- Líder de proyectos relacionados con la gestión del cambio
- HR Business partner
- Talent & development & training

ÍNDICE

ATENCIÓN AL CLIENTE	🕒 8 h	5
VENTA CONSULTIVA	🕒 8 h	6
ATENCIÓN AL CLIENTE CON VENTA TELEFÓNICA	🕒 8 h	7
GESTIÓN EFICIENTE Y EFICAZ EN LA PYME	🕒 24 h	8
LIDERAZGO	🕒 24 h	9
LIDERAZGO CON METODOLOGÍA NEUROVIEW & COMUNICACIÓN EFECTIVA	🕒 12 h	10
ENTREVISTA POR COMPETENCIAS	🕒 8 h	11
GESTIÓN DEL TALENTO	🕒 8 h	12
COMUNICACIÓN EFECTIVA	🕒 8 h	13
APRENDIENDO A DELEGAR	🕒 6 h	14
COHESIÓN DE EQUIPOS	🕒 8 h	15
GESTIÓN DE ESTRÉS	🕒 8 h	16

ATENCIÓN AL CLIENTE con metodología DISC

Beneficios



- Aumento satisfacción del cliente&Ventas
- Mejora del conocimiento del cliente
- Mejora de la experiencia del cliente
- Aumento rentabilidad de la empresa
- Mayor eficacia del proceso de compra
- Mayor eficiencia del proceso de venta
- Aumento de la implicación y compromiso del equipo

Dirigido a



Equipos y Responsables de equipos comerciales y atención al cliente.

Duración



8 horas

(Si se quiere diagnóstico previo añadir 8h)

Contenido



Cliente y atención al cliente
Ciclo de compra cliente
Mapa experiencia cliente
Mapa empatía cliente
Competencias en ATENCIÓN AL CLIENTE
ASERTIVIDAD para la gestión de conflictos
Cómo contribuir a la venta y rentabilidad de la empresa
Comportamientos de los clientes

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarse efectivamente con otros comportamientos.

Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación una vez finalizada la formación para asegurar se implementan los cambios que queremos ver en los equipos.

Metodología

- Metodología DISC (incluye test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Experta en procesos de atención al cliente, ventas y gestión de equipos multiculturales. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio.

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

VENTA CONSULTIVA Con metodología DISC

Beneficios



- Aumento de ventas
- Mejora del conocimiento del cliente
- Mayor eficacia del proceso de compra
- Mayor eficiencia del proceso de venta
- Aumento de la venta cruzada & up selling
- Aumento satisfacción del cliente
- Mejora de la experiencia del cliente

Dirigido a



Equipos y Jefes de equipos comerciales y atención al cliente.

Duración



8 horas

(Si se quiere diagnóstico previo añadir 8h)

Contenido



- Cliente
- Ciclo de compra cliente
- Mapa experiencia cliente
- Mapa empatía cliente
- VENTA CONSULTIVA
- Competencias para la VENTA CONSULTIVA
- Motivadores de compra
- Comportamientos de los clientes: DISC
- Cross selling & Up selling

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarme efectivamente con otros comportamientos.

Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación una vez finalizada la formación para asegurar se implementan los cambios que queremos ver en los equipos.

Metodología

- Metodología DISC (incluye test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Experta en procesos de atención al cliente, ventas y gestión de equipos multiculturales. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio.

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Coste del curso A consultar

€ (IVA no incluido)

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Atención al cliente con venta telefónica con metodología DISC

Beneficios



- Aumento satisfacción del cliente&Ventas
- Mejora del conocimiento del cliente
- Mejora de la experiencia del cliente
- Aumento rentabilidad de la empresa
- Mayor eficacia del proceso de compra
- Mayor eficiencia del proceso de venta
- Aumento de la implicación y compromiso del equipo

Dirigido a



Equipos y Responsables de equipos comerciales y atención al cliente.

Duración



8 horas

(Si se quiere diagnóstico previo añadir 8h)

Contenido



Cliente
Ciclo de compra cliente
Mapa experiencia cliente
Mapa empatía cliente
Motivadores de compra cliente
Proceso de la venta
Cross selling
Up selling
Competencias en Atención al cliente con venta telefónica
Comportamientos de los clientes

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarse efectivamente con otros comportamientos. Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación una vez finalizada la formación para asegurar se implementan los cambios que queremos ver en los equipos.

Metodología

- Metodología DISC (incluye test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Experta en procesos de atención al cliente, ventas y gestión de equipos multiculturales. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio.

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Gestión eficiente y eficaz en la PYME

Beneficios



- Elaboración plan estratégico de la empresa
- Aumento de ventas y rentabilidad de la empresa
- Procesos más eficientes y eficaces
- Mejora experiencia cliente
- Aumento de la venta cruzada&up selling
- Procesos selección efectivos
- Mejora de comunicación y productividad equipo

Dirigido a



Directores generales, gerentes en pymes.

Duración



24horas

Contenido



- Planificación estratégica
- Venta por procesos y venta consultiva
- Liderazgo y habilidades directivas
- Entrevista por competencias y gestión del talento

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarme efectivamente con otros comportamientos.

Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación una vez finalizada la formación para asegurar se implementan los cambios que queremos ver en los equipos.

Metodología

- Metodología DISC (incluye test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Cada participante trabajará sobre su empresa. Traer portátil.

Impartido por

- Pilar Molina. Experta en procesos de atención al cliente, ventas y gestión de equipos multiculturales. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio.

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Coste del curso A consultar

€ (IVA no incluido)

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

LIDERAZGO

Beneficios



- Aumento de confianza, compromiso, bienestar e innovación del equipo.
- Aumento de rendimiento, eficiencia y eficacia.
- Entender y apreciar el estilo de comportamiento, y de esta manera adaptar el estilo de comunicación con los otros.
- Tener más apertura y mayor alineación del equipo

Dirigido a



Directivos y mandos intermedios que quieran mejorar su liderazgo

Duración



24 horas

Contenido



- Planificación estratégica y gestión del cambio
- Priorización y gestión del tiempo
- Delegación
- Gestión del talento y motivación
- Gestión emocional
- Gestión de conflictos y acuerdos
- Las áreas claves desde el neuroliderazgo para promover la confianza y el compromiso que son esenciales para la construcción de equipos de alto rendimiento.
- Comunicación Efectiva

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarme efectivamente con otros comportamientos.

Posibilidad de realización del test neuroview por participante: Evaluación basada en la neurociencia que mide 8 áreas claves en la práctica de liderazgo

Metodología

- Metodología DISC (incluye test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Coste del curso

A consultar.

€ (IVA no incluido)

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

LIDERAZGO con metodología Neuroview y comunicación efectiva

Beneficios



- Aumento de confianza, compromiso, bienestar e innovación en nuestros colaboradores.
- Aumento de rendimiento
- Entender y apreciar el estilo de comportamiento, y de esta manera adaptar el estilo de comunicación con los otros
- Gestionar diferencias y conflictos
- Tener más apertura y mayor alineación

Dirigido a



Personas que quieran mejorar su liderazgo y habilidades comunicativas

Duración



12 horas

Contenido



- 8 áreas claves en la práctica de liderazgo
- Elaboración del plan de acción para la mejora del liderazgo
- COMUNICACIÓN EFECTIVA:
- Competencias para la comunicación efectiva
- Sistemas representacionales
- Rapport
- Asertividad para la gestión de conflictos
- Comportamientos de las personas
- Aprendiendo a dar feedback

Incluye test NEUROVIEW: es una evaluación basada en la neurociencia que mide 8 áreas claves en la práctica de liderazgo que está demostrado promueven la confianza y el compromiso que son esenciales para la construcción de equipos de alto rendimiento.

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarme efectivamente con otros comportamientos. Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación

Metodología

- Metodología Neuroview y DISC (incluyen test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Entrevista por competencias

Beneficios



- Contrataciones más eficientes
- Contrataciones más eficaces
- Mayor motivación del equipo
- Reducción de rotación de personal

Dirigido a



Personas que sean parte del proceso de selección

Duración



8 horas

Hay que sumar 3 h. si se quiere personalizar

Contenido



- Valores, cultura, competencias transversales de la organización
- Diferencia entre entrevista habitual y entrevista por competencias
- Pasos para entrevista
- Estrella de formulación de preguntas en una entrevista por competencias
- Formulas preguntas TED
- Preguntas en relación a FORMACIÓN
- Preguntas en relación a TRAYECTORIA LABORAL
- Preguntas en relación a COMPETENCIAS TRANSVERSALES
- Poniendo nombre a las competencias
- Preguntas por competencia

Metodología

- Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Gestión del talento

Beneficios



- Contrataciones más eficientes y eficaces
- Reducción de rotación de personal
- Mayor motivación del equipo
- Aumento del rendimiento del equipo
- Mejora del trabajo en equipo

Dirigido a



Personas que lideren equipos.

Duración



8 horas

Hay que sumar 3 h. si se quiere personalizar

Contenido



-Valores, cultura y competencias transversales de la organización

- 1-ADQUISICIÓN DEL TALENTO: Reclutar y evaluar
- 2-DESARROLLO TALENTO: Formación&desarrollo, promoción
- 3-GESTIÓN DEL RENDIMIENTO: Plan Objetivos& Evaluación
- 4-GESTIÓN DE LA SUCESIÓN : Evaluación de sucesión

Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación una vez finalizada la formación para asegurar se implementan los cambios que queremos ver en los equipos.

Metodología

- Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

COMUNICACIÓN EFECTIVA con metodología DISC

Beneficios



- Entender y apreciar el estilo de comportamiento, y de esta manera adaptar el estilo de comunicación con los otros
- Gestionar diferencias y conflictos
- Crecer en madurez emocional
- Tener más apertura y mayor alineación
- Crecer en confianza

Dirigido a



Personas que quieran mejorar habilidades comunicativas

Duración



8 horas

Contenido



- Comunicación
- Competencias para la comunicación efectiva
- Sistemas representacionales
- Rapport
- Asertividad para la gestión de conflictos
- Comportamientos de las personas
- Aprendiendo a dar feedback

Incluye test DISC personalizado para el participante que ayudará a una mejor comprensión de uno mismo y cómo relacionarme efectivamente con otros comportamientos.

Posibilidad de acompañamiento, seguimiento y evaluación una vez finalizada la formación para asegurar se implementan los cambios que queremos ver en los equipos.

Metodología

- Metodología DISC (incluye test). Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Coste del curso A consultar

€ (IVA no incluido)

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Aprendiendo a Delegar

Beneficios



- Aumento de confianza ,compromiso, bienestar e innovación en nuestros colaboradores.
- Aumento de rendimiento
- Maximización del talento
- Aumento de eficiencia y eficacia de procesos

Dirigido a



Personas que quieran mejorar su liderazgo y habilidades de delegación

Duración



6 horas

Contenido



¿Dónde vamos?
Estrategia y Objetivos
Alineación
El tiempo. Priorizar
Definiciones Delegación
Competencia
Sugerencia
Confianza
Aprendiendo a delegar
Los principios de la descentralización
Indicadores, seguimiento y evaluación

Metodología

- Metodología: Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Situaciones simuladas a partir de casos reales.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Cohesión de equipos

Beneficios



- Crecer en confianza
- Gestionar diferencias y conflictos
- Crecer en madurez emocional y compromiso
- Tener más apertura
- Mayor sensación de alineamiento
- Mayor sentido de pertenencia
- Incremento de la implicación

Dirigido a



Equipo de trabajo
(Personas integrantes de un mismo equipo)

Duración



8 horas

Contenido



- Modelo de Estadios Grupales
- Diagnóstico del grupo: ¿Dónde estamos?
- Dinámicas para la excelencia grupal:
 - Expresión
 - Compartir
 - Permitir
 - Alineamiento
 - Resolver
 - Interdependencia
 - Sincronizar
- Herramientas para retomar el camino: Alianza, Re-descubrimiento, Valentía, Bienvenida

Incluye cuestionario On line que los miembros del equipo completan para poder identificar el estadio en el que están. El informe facilita además un detalle de comportamientos eficaces e ineficaces del equipo.

Metodología

- Para la aplicación práctica se utiliza un set de imágenes.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio. Experta en gestión de equipos multiculturales.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

Gestión de Estrés

Beneficios



Identificación de tus estresores.
Aumentar estrategias y recursos para mejorar tu regulación emocional.
Mejora de la gestión de conflictos.
Mejora de tu comunicación.
Elaboración plan de acción para la mejora personal y profesional

Dirigido a



Personas que quieran adquirir técnicas para mejorar su regulación emocional.

Duración



8 horas

Contenido



El Estrés
El gran cambio empieza en ti
Diagnóstico: Pensamiento-Emoción-Sensación
Percepción y realidad
Rueda de la vida, Estresores, DAFO

Objetivos
Plan de Acción: Actitud
Regulación emocional :
Estrategías
RODA: Mindfulness
Ciclo de Control Covey
Asertividad
Rapport
Técnicas de Coaching&PNL

Liderazgo
Ocio , salud, alimentación

Metodología

- Exposición de conceptos teóricos con soporte audiovisual. Numerosas dinámicas de rol. Cada participante trabajará sobre su situación personal.

Impartido por

- Pilar Molina. Consultora, Formadora y Coach en desarrollo organizacional y Gestión del cambio.

Coste del curso

A consultar

€ (IVA no incluido)

Bonificación

- Gestionamos los trámites para que se puedan beneficiar de la bonificación correspondiente para formación, a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.

Pilar Molina se reserva el derecho de modificar, posponer o cancelar el curso si el número de inscritos no cubre el mínimo de asistencia.

 636 414 132

 pilar@pilarmolina.org

www.pilarmolina.org



Consultora · Formadora · Coach