

# MHB

MÁSTER EN  
HABILIDADES  
BLANDAS



ORATORIA  
FEEDBACK

PERFILAMIENTO  
COMUNICACIÓN

IMAGEN  
ADAPTACIÓN

FELICIDAD  
PRESENTACIONES

BIENESTAR

REINVENCIÓN  
EMOCIONES

TRABAJO EN EQUIPO  
LIDERAZGO

VENTAS  
CREATIVIDAD

LIDERAZGO  
COMUNICACIÓN





## LOS RETOS DEL NUEVO MERCADO LABORAL

Con la llegada de la cuarta revolución industrial, las reglas de juego han cambiado y los trabajadores nos enfrentamos a nuevos retos.

**1**

### ALTA COMPETENCIA LOCAL

Existen cada vez más trabajadores altamente preparados y una mayor competencia por los puestos de trabajo disponibles.

**2**

### COMPETENCIA INTERNACIONAL

La globalización e internet nos han obligado a competir con trabajadores de otros países, algunos de ellos, de países con mano de obra muy económica.

**3**

### AUTOMATIZACIÓN

Las tecnologías 4,0 han venido reemplazando muchos de los trabajos que antes desarrollábamos las personas, incluso algunos de los trabajos que desempeñaban profesionales altamente calificados.





## LAS HABILIDADES BLANDAS SON...

Aquellas que en un mundo de abundancia y automatización....

*Nos hacen únicos y atractivos, aquellas que hoy, son la puerta de entrada al trabajo del futuro.*

FEEDBACK INNOVACIÓN PERSUASIÓN

COMUNICACIÓN TRABAJO EN EQUIPO

LIDERAZGO HUMOR ADAPTABILIDAD

PRODUCTIVIDAD EMPATÍA RESILIENCIA

VENTAS INTELIGENCIA EMOCIONAL

TELETRABAJO ESPIRITUALIDAD

ACTITUD MOTIVACIÓN NEGOCIACIÓN

MARCA PERSONAL IMAGEN PERSONAL

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS FELICIDAD

CREATIVIDAD EMPATÍA PERSUASIÓN



EN LA REVOLUCIÓN BLANDA

# EMPRESARIOS, ESCRITORES, DEPORTISTAS Y ARTISTAS DE DISTINTOS PAÍSES...

Ayudan a nuestros alumnos a desarrollar aquellas habilidades que jamás aprendieron en la escuela o la universidad.



ORATORIA  
FEEDBACK

PERFILAMIENTO  
COMUNICACIÓN

IMAGEN  
ADAPTACIÓN

FELICIDAD  
PRESENTACIONES

BIENESTAR

REINVENCIÓN  
EMOCIONES

TRABAJO EN EQUIPO  
LIDERAZGO

VENTAS  
CREATIVIDAD

LIDERAZGO  
COMUNICACIÓN



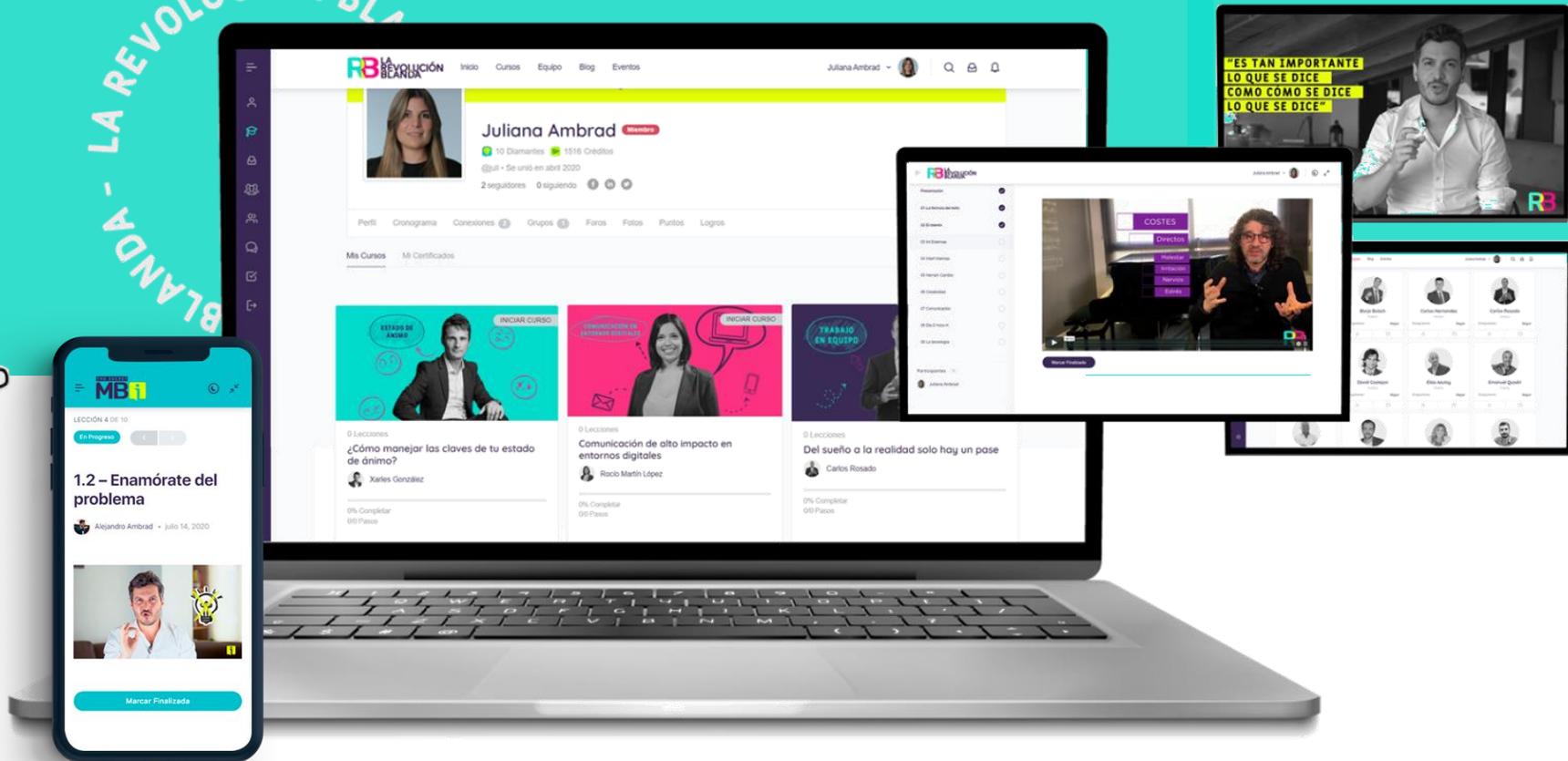
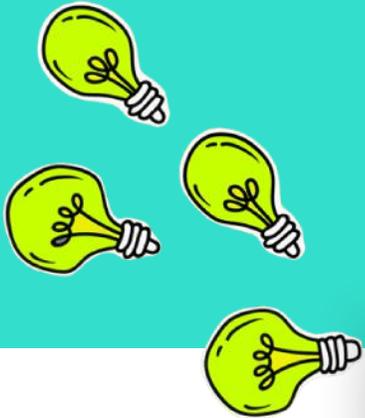


# NUESTRO MODELO

Somos una escuela online que ofrece carreras a medida y micro-maestrías blandas construidas a través de un formato “modular” que nos permite adaptarnos a cada persona y a cada empresa generando al mismo tiempo economías de escala.

## UN MODELO ECONÓMICO Y PERSONALIZADO

LA REVOLUCIÓN BLANDA





**LADRONES DE ESCENARIO**  
Antoni Tolmos



**DEL SUEÑO A LA REALIDAD SOLO HAY UN PASE**  
Carlos Rosado



**LA IMAGEN COMUNICA**  
Evelyn Tucchi



**ALCANZA LA EXCELENCIA GRACIAS AL KAIZEN**  
Marcos Cortegano



**CORAJE ANTE LA ADVERSIDAD**  
Borja Milans Del Bosch



**OPTIMISMO INTELIGENTE**  
Carlos Hernández



**CONECTA CON TU RAIZ**  
Alfredo Gutiérrez



**MANEJO DEL ESTRÉS**  
Jaime Fonte



**INTERPRETA TU PERSONAL MAP**  
Ana Ríos



**INFLUENCIA Y PERSUASIÓN**  
Inaki Aliende



**LO QUE SE ESCONDE TRAS DEL ÉXITO**  
Jacobo Parages



**DE MANDO INTERMEDIO A LÍDER DE EQUIPO**  
José Barroso



**FEEDBACK CONSCIENTE**  
Gabriel Paradiso



**CÓMO VENDER CONTANDO HISTORIAS**  
Alejandro Ambrag



**¿CÓMO MANEJAR LAS CLAVES DE TU ESTADO DE ÁNIMO?**  
Xarles González



**COMUNICACIÓN EMOCIONAL INTERPERSONAL**  
Rafael Albertoni



**SOBRAN JEFES... FALTAN LÍDERES**  
Emilio Feijóo



**¿QUIÉN SOY YO?**  
Gabriel Tejer



**LENGUAJE NO VERBAL EN LOS NEGOCIOS**  
Mauricio Quiroz



**HERRAMIENTAS DE LENGUAJE DIRECTIVO**  
María Paula Alonso

# ESTAMOS CONSTANTEMENTE GENERANDO NUEVOS MÓDULOS DE E-LEARNING EN HABILIDADES BLANDAS

Contamos con aquello de lo que carecen la gran mayoría de plataformas de e-learning, una fuente inagotable de profesores. Nuestra integración con Mentas a la Carta nos da acceso a una comunidad que crece día a día y que hoy cuenta con más de 4000 expertos de 33 países. [www.mentasalacarta.com](http://www.mentasalacarta.com)



**10 CLAVES PARA CREAR UNA MARCA PERSONAL EXITOSA**  
Fabian Gonzalez



**CÓMO MEJORAR NUESTRA EMPATÍA**  
Luis Moya Albiol



**IMPACTO EN ENTORNOS DIGITALES**  
Rocío Martín López



**CON EMOCIONAL**  
Elias Azulay



**EN LOS NEGOCIOS**  
Emanuel Guadri



**EN LOS NEGOCIOS**  
Stephane Vachaud



**HAPPINESS MANAGEMENT**  
Raul Amigo



**CONFIANDO EN LA CONFIANZA**  
José María Gasalla



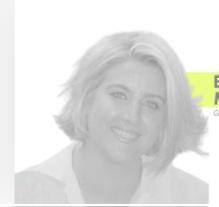
**CÓMO SER FELIZ AHORA**  
Maite Bayona



**APRENDER A GESTIONAR LOS PENSAMIENTOS NEGATIVOS**  
Jesús Matos



**ATREVIMIENTO**  
Andrés Chirinos



**EFICIENCIA MENTAL**  
Guadalupe Gómez



# NUESTRA MAESTRÍA EN HABILIDADES BLANDAS

Hemos creado un máster único en el mundo, el primer Master en Habilidades Blandas. Este programa aborda los 6 ejes blandos más demandados en el mercado laboral: Comunicación, Innovación, Marca Personal, Liderazgo, Ventas y Gestión Emocional.

## MHB **MÁSTER EN** HABILIDADES BLANDAS

- **COMPUESTO POR 34 MÓDULOS BLANDOS**
- **IMPARTIDOS POR PROFESORES DE 8 NACIONALIDADES**
- **INTERACCIÓN Y NETWORK CON TODA LA COMUNIDAD DE ALUMNOS**

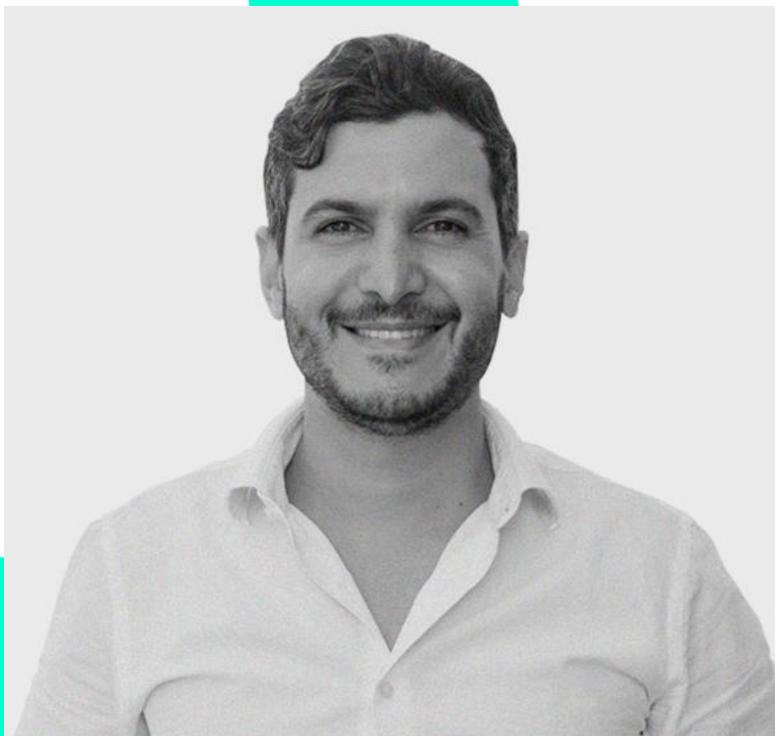


REVOLUCIÓN BLANDA - L

## **MÓDULOS**

- Cómo vender contando historias**
- Comunicación Emocional Interpersonal**
- Ladrones de Escenarios**
- Neurocomunicación**
- La claves de la oratoria**
- Comunicación de alto impacto en entornos digitales**

Alejandro Ambrad 



Escritor, conferenciante y empresario, tres facetas que domina a través de las historias. Autor de los libros El Secreto de la Innovación, ¿Cuánto Vale tu Pescado? y La Estrategia del Delfín.



## ¿CÓMO VENDER CONTANDO HISTORIAS?

La forma más efectiva de comunicar y vender es a través de historias. En este módulo demostraremos cómo usando historias contundentes y efectivas podemos vender productos, servicios, estrategias o ideas sin que nadie se dé cuenta que estamos vendiendo.

Es tan importante lo que se dice, como cómo se dice lo que se dice:

- Les contaré una historia que los hará comprar, y les explicaré por qué las historias tienen un efecto tan poderoso en nuestra mente.
- Definiremos los 3 pasos para crear una historia.
- Definiremos algunos perfiles de clientes a través de una técnica que nos dará la información necesaria para crear historias contundentes.
- Analizaremos los 6 tipos de historias principales y veremos ejemplos de cada una de ellas.
- Conocerás la estructura que debe tener una historia impactante y los elementos que se deben contemplar.
- Desvelaremos 10 claves para crear una magnífica historia.
- Crearás una historia para uno de los perfiles anteriormente estudiados.



Rafeek Albertoni 



Ilusionista y mentalista. Utiliza técnicas teatrales, el sentido del humor, la magia y el mentalismo para afianzar el aprendizaje. coach de comunicación y oratoria.



## COMUNICACIÓN EMOCIONAL INTERPERSONAL

En general a la hora de enseñar técnicas de comunicación, los cursos convencionales son demasiados técnicos y ponen el foco en la teoría, sin profundizar en el uso cotidiano, consiguiendo que no se logre conectar la información con la utilización práctica de las habilidades enseñadas.

El objetivo de este módulo es hacer que los alumnos entiendan la comunicación desde la experiencia personal, enfocándose en la actitud más que en la aptitud. Para ello enseño a desarrollar la escucha atenta y respetuosa y la capacidad empática, que va más allá de las apariencias.

El diferencial de este módulo es que utilizo mi larga experiencia en los escenarios como actor e ilusionista para transmitir las técnicas que los profesionales de las artes escénicas utilizan para hacer llegar su mensaje, con fuerza, nitidez y con la capacidad de influir a los demás.



Antoni Tolmos 



Reconocido pianista, compositor y presentador de televisión. Director Musical y Fundador de la Orquesta Music Down.

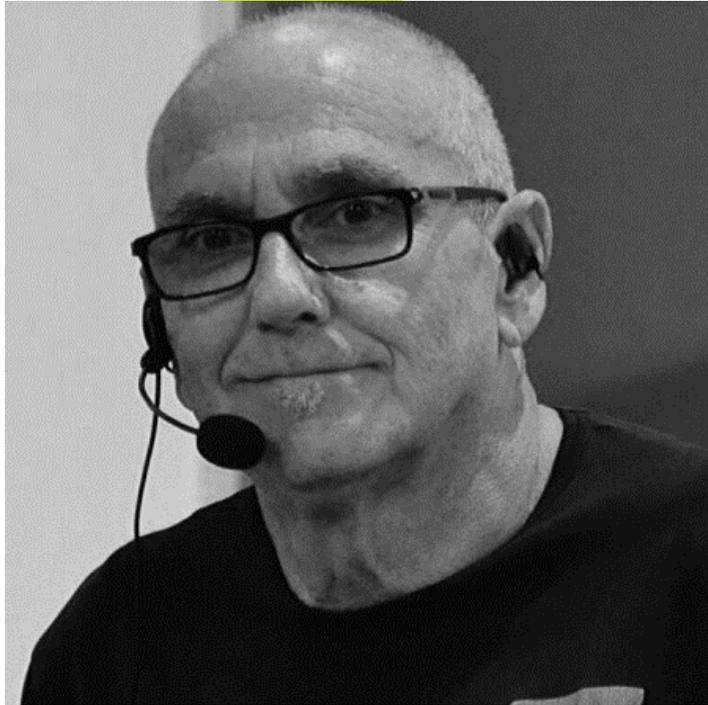


## LADRONES DE ESCENARIO

En el mejor de los casos, salir a un escenario para comunicar, actuar o compartir una experiencia supone bajar nuestro rendimiento entre un 30% y un 40% de nuestro potencial. ¿Quién nos ha robado esta energía? Son los "ladrones de escenario" que aparecen sin avisar. En esta actividad aprendemos a reconocer y gestionar los parámetros emocionales y técnicos para conseguir intervenciones entre el 90 y el 100% de rendimiento.



Jordi Llonch 



35 años de experiencia en Multinacionales ocupando otros cargos directivos. Los últimos 7 años me he dedicado a la formación y a las conferencias tanto Nacionales como Internacionales, teniendo la suerte de compartir escenario con conferencistas muy renombrados.

RB

## NEUROCOMUNICACIÓN

“Lo que te retiene a alcanzar tu sueño no es quien eres, es quien crees que eres”

Atrévete a convertirte en un comunicador de élite, a llegar más allá de los 5 sentidos para seducir en lugar de convencer, y así mejorar la realidad de tu entorno.

Atrévete a cambiar de dimensión en tu vida porque... “Eres lo que comunicas”.

¿Cuántas veces te has enfrentado a la necesidad de comunicar algo importante, ya sea en una entrevista de trabajo, con tus hijos, con tu equipo de trabajo o simplemente con tus amigos o pareja, y te ha quedado esa amarga sensación de no haber sido capaz de decir aquello que querías ni en la forma que querías?

¡Pues eso se acaba!

Conquista la realización y la transformación a través de este módulo que ya han conocido más de 7.000 alumnos, desde tu casa y repitiendo los conceptos más importantes las veces que quieras.

Como experto en Neurociencias aplicadas he podido comprobar cómo la comunicación se convierte en el cordón umbilical del crecimiento personal y profesional, pues no existe relación sin la comunicación, sea de índole personal o profesional.

La Neurocomunicación es un concepto “poliedrico”, que implica muchísimo más que hablar o escuchar y donde la Neurociencia pone negro sobre blanco en lo que funciona y en lo que no funciona, basado en estudiar nuestro cerebro y cómo reacciona a los estímulos.

Aprende cómo funciona el cerebro y saca todo el rendimiento que esos conocimientos te darán aplicando técnicas infalibles.

Este módulo, con 53 videos, ejercicios, un Eboock y documentos de ampliación, es único en el mercado y una respuesta a una necesidad que suma los conocimientos de una extensa formación en Neurociencias, a una experiencia de más de 30 años como líder de equipos de más de 300 componentes, formador, Coach y Conferenciante Internacional como parte del bagaje del autor, que ha puesto todos sus conocimientos al alcance de todo el que tenga voluntad de crecer y fe en sí mismo.

No te pedimos que nos creas, solo que lo pruebes y vivirás un salto cuántico en tu capacidad de relación con los demás y contigo mismo, porque cambiarás radicalmente la comunicación contigo mismo y con los demás.

Daniel Colombo 



Media-coach de celebridades, figuras públicas y ejecutivos. Máster Coach y LinkedIn Top Speaker. Experto en Oratoria y Media-Training. Autor de 30 libros incluyendo best-sellers traducidos a varios idiomas.



## ORATORIA

En este módulo encontrarás el ABC de los oradores profesionales. Podrás descubrir tu potencial para dirigirte en todo tipo de situaciones donde necesites hablar en público. Aprenderás a organizar tu presentación; a comunicar mejor tus mensajes y todos los aspectos técnicos básicos necesarios para que tu disertación sea un éxito.



Rocío Martín López 



## COMUNICACIÓN DE ALTO IMPACTO EN ENTORNOS DIGITALES

Controlar la comunicación y saber hablar en público -bien sea éste un grupo pequeño o grande- es esencial a la hora de conseguir mejores resultados en una empresa (ahorro de costes y tiempo, mejores relaciones entre empleados, disminución de conflictos...). Este módulo te enseñará a hacerlo en entornos digitales, ya que las plataformas digitales en las que comunicamos han cambiado y nuestra comunicación debe adaptarse a ellas para continuar siendo eficaz.

Fundadora de la Academia de Oratoria Neotelling y autora de los libros “Neotelling: El arte de comunicar con tecnología”, y “Generación T: Exploradores de la voz digital”. También lidera la estrategia del proyecto social Canal Sénior.



### MÓDULOS

- **Creatividad**
- **Reinvención**
- **Atrevimiento Consciente**
- **Innovación para líderes despiertos**
- **Multiplica la innovación a través de tu comunicación**

Carlos Hernández 



Optimista empedernido. Autor de "Optimismo para Torpes" y "Un Intruso en la Familia" y ganador del Premio Excelencia 2012 de la Universidad Carlos III de Madrid por la trayectoria emprendedora y profesional.



## EL JARDÍN CREATIVO

¿Cómo despertar y cultivar un pensamiento creativo? ¡Descúbrelo conmigo! El pensamiento creativo es aquel que nos hace generar nuevas y originales ideas, y nos permite solucionar problemas de una forma diferente.

A través de este módulo:

- Identificaremos cuál es el terreno de cultivo apropiado y donde tiene que crecer, y cómo debemos alimentarlo para mantenerlo vivo.
- Cambiaremos nuestra forma de pensar de lo convergente a lo divergente.
- Aprenderemos nuevas herramientas para cultivar una mente creativa como los 6 sombreros, scamper y el método Morgan para ayudarte a entrenar en el día a día con tu equipo, familia y amigos.



José María Sallés 



Fundador de la primera plataforma B2B de logística y transporte través de Internet en el mundo, Wtransnet.



## REINVENTARSE

Hace unos años me propuse conseguir la Independencia Económica e inicié mi plan para conseguirlo, en 2018 lo conseguí.

Fui Socio-Fundador de la Bolsa de Cargas y Camiones Wtransnet en 1996, la primera plataforma B2B de logística y transporte a través de Internet, líderes en Europa revolucionó el sector cambiando totalmente la forma de trabajar de esas empresas. Más tarde abrimos mercado en Sudamérica siendo también la primera y líder plataforma logística.

Así cómo yo lo logré quiero que tú lo logres también. Cambiemos la actitud frente al cambio para poder detectar oportunidades que nos ayuden a generar opciones.

Los cambios generan a muchas personas situaciones estresantes que les provocan ver solo amenazas pero es ahí cuando mayor margen tenemos para reinventarnos.



Andrés Chirinos



CEO de la reconocida multinacional de skincare NAOS, en Perú. Surfista, aventurero y atrevido con los retos de vida.



## ATREVIMIENTO CONSCIENTE

Muchas veces evitamos situaciones que podrían traernos grandes beneficios a nuestras vidas, por miedo a fracasar, sin darnos cuenta de que no atrevernos también es una decisión y en consecuencia también deja cicatrices.

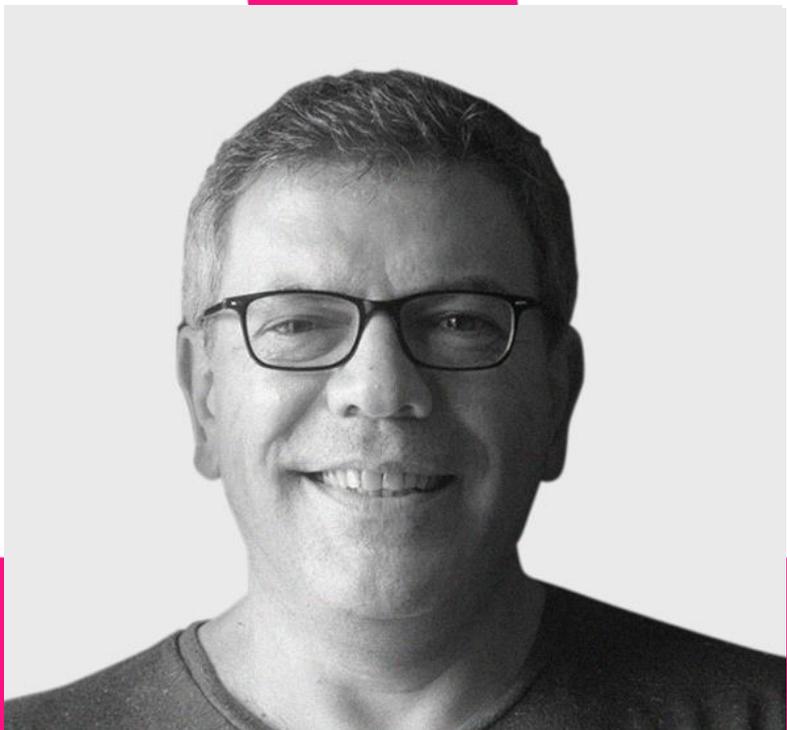
Nuestra identificación con el miedo y con nuestro entorno han formado en muchos casos un mindset lleno de dudas y de limitaciones que nos impide atrevernos, privándonos de grandes oportunidades y de un mundo con posibilidades infinitas.

Al culminar este módulo darás el primero paso para atreverte en tu vida, entenderás que el fracaso es parte importante para tu crecimiento profesional y espiritual.

Conocerás técnicas para convivir con tu miedo de forma positiva y para sentirte empoderado y seguro ante cualquier reto.

Al atreverte puedes soñar en grande y hacerlo realidad para así seguir construyendo una mejor versión de ti mismo.

Juan Carlos Lucas



Director de su propia consultora, Master Coach Profesional (AACOP y FICOP), autor y speaker internacional. Es Director de Transformar: Centro de Aprendizaje para el Cambio y Director Académico del "Programa de Liderazgo & Coaching Profesional" (ambos en ESEADE en partnership con Hacer Historia). Desarrolla intervenciones organizacionales que incluyen tres dimensiones complementarias: training, coaching y creación y movilización de escenarios colaborativos en la web.

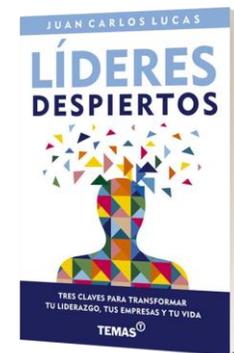


## LÍDERES DESPIERTOS

Somos herederos de un sentido común respecto del liderazgo basado en el mando y control. La comprensión implícita es que el líder sabe lo que hay que hacer y genera las ordenes, los premios y los castigos adecuados. Sin embargo, hoy vivimos un mundo incierto y plagado de disrupciones. Aquel mundo estable y predecible para él que fuimos educados, y aún seguimos siendo educados, ya no existe.

En el mundo de hoy, cuanto más distraídos estemos, más atrapados estaremos en la reproducción irreflexiva de nuestros viejos hábitos. Ante este desafío, el punto de partida es despertar al momento presente para, solo así, poder responder creativamente. Necesitamos líderes que trabajen para la reinención al ver sus empresas desmoronarse. Líderes que, además, se enfoquen en desarrollar su fortaleza personal para moverse en la incertidumbre. Por último, estos líderes deben ser capaces de cultivar una mente atenta y serena, que les permita alcanzar mayor plenitud y sabiduría como líderes y cómo personas.

Este módulo es un verdadero programa de entrenamiento de líderes despiertos, enfocado en el cultivo de habilidades y sensibilidades que los preparen para la co-construcción de una cultura consciente, que nos permita crear un mundo prospero a nivel económico, social y espiritual.



Cristina Febrer



Periodista, consultora y formadora experta en comunicación con PNL, uno mis más de 14 años de experiencia en todos los ámbitos de la comunicación empresarial, institucional y estratégica con herramientas de Neuromarketing, Programación Neurolingüística e Inteligencia Emocional para una comunicación de impacto.



## MULTIPLICA LA INNOVACIÓN A TRAVÉS DE TU COMUNICACIÓN

De acuerdo, tienes una idea innovadora, algo que revolucionará un sector, solucionará un problema o mejorará una innovación ya existente, sí. Pero, ¿sabes comunicarla? Las buenas ideas y los grandes proyectos tienen mayores probabilidades de éxito cuando van acompañados de una buena comunicación. De hecho, se estima que cerca del 80% de los proyectos e ideas fracasan debido a una mala comunicación.

En este módulo aprenderás a definir de forma clara tu innovación, conocerás técnicas y métodos para que tu idea llegue y sea comprendida por un público amplio. Trabajarás técnicas aplicables a una presentación de impacto y conocerás las bases de comunicación externa que te permitirán actuar como tu propio gabinete de prensa y saber así como relacionarte con los medios de comunicación para que se conviertan en el altavoz de tu innovación.

## **MÓDULOS**

- 10 claves para desarrollar una marca personal sólida**
- Kaizen**
- ¿Quién soy yo?**
- Vestimenta e imagen personal**
- Conciencia aplicada al éxito**

Fabián González 



Personal Brander, autor y formador en habilidades de posicionamiento profesional. Director del Instituto Pensamiento Positivo.



## 10 CLAVES PARA CREAR UNA MARCA PERSONAL EXITOSA

Claves para aprender desde cero a reinventarse profesionalmente y ser un EXPERTO con marca. A través de este módulo aprenderás:

1. Cómo encontrar tu propósito y dedicarte a lo que te gusta.
2. Cómo darle visibilidad a tu marca y monetizar tu pasión, conocimiento y experiencia.
3. Cómo trascender con tu mensaje.

Construir una marca es la mejor manera de dejar un legado en tu entorno y por qué no decirlo, en tu generación.

Marcos Cartagena



Divulgador referente de la cultura japonesa. Fue uno de los impulsores del proyecto que introdujo por primera vez el padel en Japón.

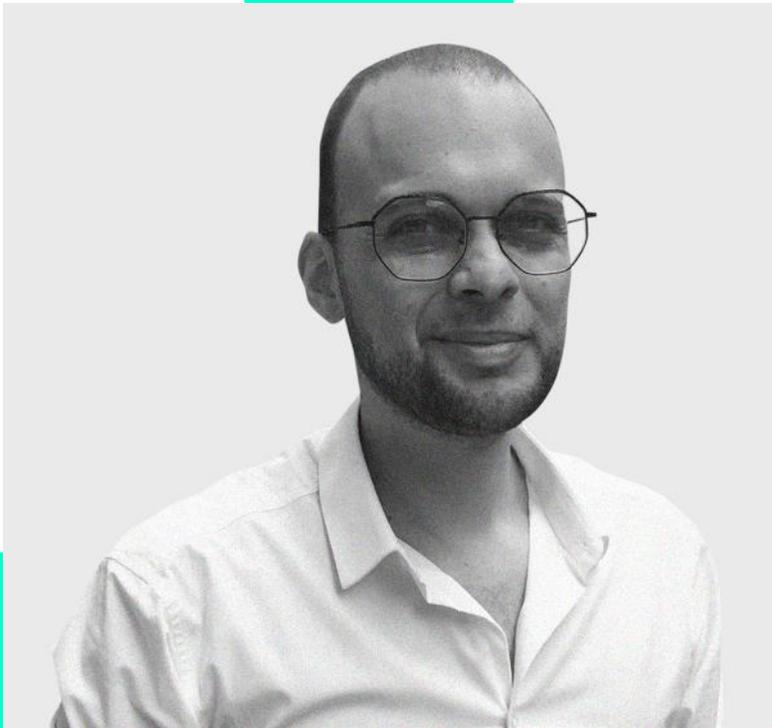


## ALCANZA LA EXCELENCIA GRACIAS AL KAIZEN

El concepto de Kaizen que en occidente traducimos como mejora continua consiste en enfocarse en tratar de hacer las cosas siempre un poco mejor de lo que ya lo estamos haciendo, incluso aunque ya lo estemos haciendo bien. Siempre queda un margen de mejora. Aquí transmitiría una serie de recursos que nos pueden ayudar a mejorar constantemente en el ámbito personal como el profesional como encontrar tus principales fortalezas y potenciarlas, descubrir tus principales carencias y suavizarlas, mantenerte en constante aprendizaje y aprender a reflexionar con consciencia son algunas de las temáticas que podemos tratar en el módulo. Este módulo trata sobre el pilar número uno del sistema que es Kaizen.



Gabriel Tatar 



Lidera el proceso de formación para una de las más importantes cadenas de restaurantes. Trabaja el acompañamiento psicosocial desde el arte y la educación experiencial.



## ¿QUIÉN SOY YO?

El relacionamiento y la comunicación se ve permeada por nuestras formas de ser y de comportarnos. Algunas veces le atribuimos las diferencias a la región donde nacimos y crecimos, pero no somos conscientes que esto también dependerá de nuestro carácter y temperamento, aspectos que componen nuestra personalidad. En el podremos descubrir cuáles son nuestros rasgos de personalidad y la de los demás, para así poder generar mejores estrategias de interacción. Con lo cual podrán mejorar las relaciones con los superiores, subalternos, compañeros de trabajo y clientes.

Evelyn Tucci 



Personal Shopper, columnista de moda, directora de Encuentra tu Estilo y asesora de imagen para reconocidos programas televisivos.



## LA IMAGEN COMUNICA

La imagen de las personas es su carta de presentación, y esta debe ser impecable y en coherencia con el entorno y los objetivos profesionales y/o personales.

Nuestra Imagen la construimos nosotros desde los roles que vamos cumpliendo y los mensajes que queremos comunicar con ella. Verse bien, sentirse bien..

A través de este módulo conocerás y aplicarás las herramientas básicas para potenciar tu Imagen.

- Elementos de comunicación
- Entornos y códigos de vestimenta
- Imagen Personal / Profesión y ámbitos profesionales
- Colorimetría y Psicología del color
- Colores y combinaciones según tipo de piel, ojos y cabellos
- Combinaciones de colores y distinción
- Combinaciones en las diferentes paletas de colores
- Psicología del Color
- Morfología corporal, estereotipos de belleza
- Diferenciación de tipo de cuerpo
- Líneas internas de las prendas y/o los looks
- Ilusionismo Óptico, formas de prendas y géneros textiles
- Formas de prendas y visagismo
- Códigos de vestimenta y Estilo Personal
- Orden y armario

Andrés Londoño



Andrés Londoño, es un loco apasionado por la vida, con una visión desarrollada a partir de su vasta experiencia académica, empresarial y laboral, con la cual llega a los oyentes y lectores, para generar momentos de conciencia que les permitan llevar sus vidas a otro nivel.

## CONCIENCIA APLICADA AL ÉXITO

Este módulo es una herramienta para elevar el nivel de conciencia, con relación a los factores que más limitan a las personas para tener éxito. Navegaremos por el poder de los hábitos, entenderemos el valor de nuestras acciones en el tiempo, valoraremos la importancia de nuestros sueños, entenderemos el éxito como obligación y como un acto de amor propio, valores, leyes y principios fundamentales del éxito, entenderemos la naturaleza del éxito y las matemáticas del éxito. A través de este módulo conseguiremos:

- Reconocer principios fundamentales del éxito.
- Conocer la naturaleza del éxito.
- Identificar las matemáticas del éxito.
- Identificar el poder de la conciencia en el éxito.
- Desarrollar autonomía.
- Reconocer los factores que nos limitan para conseguir lo que deseamos.
- Entender de manera más profunda la disciplina.
- Elevar el nivel de creencia personal.



## **MÓDULOS**

- Del sueño a la realidad solo hay un pase**
- Lo que se esconde detrás del éxito**
- Feedback Consciente**
- La Ciencia de la Felicidad en las Organizaciones**
- Adaptación al Cambio**
- Sobran jefes, faltan líderes**

Carlos Rosado 



Ex jugador de la NFL y NFL Europa, de los primeros jugadores mexicanos en pertenecer a un equipo de esta liga.



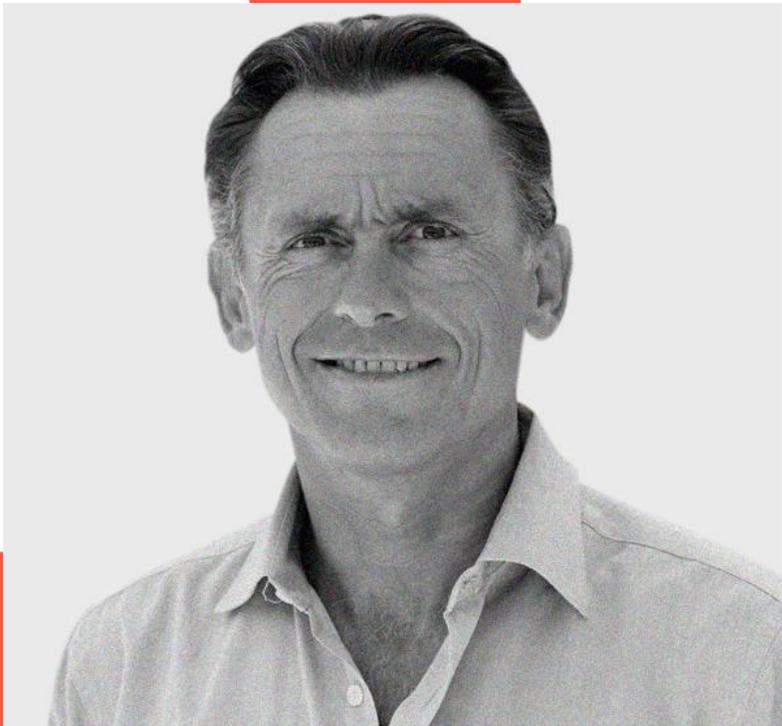
## DEL SUEÑO A LA REALIDAD SOLO HAY UN PASE

Todo en la vida se hace en equipo. Ningún logro personal, organizacional, familiar o académico es individual, siempre hay un equipo atrás de ti. El mundo de los deportes está lleno de habilidades blandas, pero hay una en especial que marca la diferencia entre quienes tienen éxito y no, el trabajo en equipo. Como ex jugador de la NFL y NFL Europa por siete años, fui uno de los primeros jugadores mexicanos en pertenecer a un equipo de esta liga y estar en un campo de entrenamiento de la NFL. Desde mi experiencia compartiré contigo las claves para trabajar en equipo y lograr los objetivos propuestos a pesar de las diferencias.

Aprenderás a partir de casos reales y recibirás herramientas útiles que podrás comenzar a poner en práctica desde el primer momento.

- Aprendizajes de una derrota
- Comparación de un equipo ganador vs un perdedor.
- Cómo crear una cultura ganadora
- El reclutamiento parte fundamental para poder crear una cultura ganadora.
- Trabajo en Equipo casos y herramientas

Jacobo Parages 



A pesar de sus condiciones de salud, ha superado retos de ultradistancia en el mar, como el cruce del Estrecho de Gibraltar, de Europa a Asia entre otros. Empresario, autor y con experiencia liderando proyectos de mercadeo para reconocidas multinacionales.

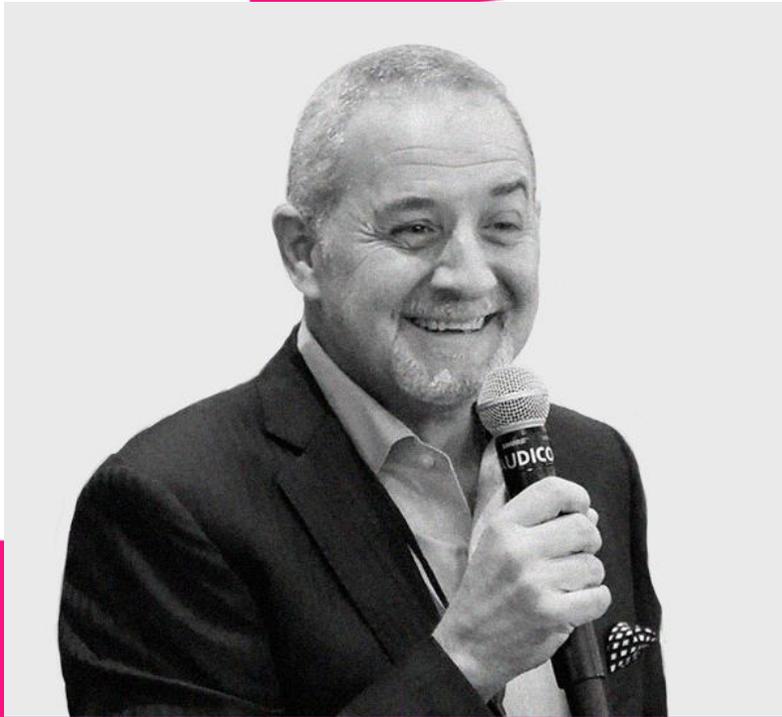


## LO QUE SE ESCONDE DETRÁS DEL ÉXITO

Este módulo tiene como objetivo profundizar en valores, actitud y comportamientos de las personas que forman parte de equipos de trabajo, tanto líderes como mandos intermedios y posiciones técnicas, y que profundicen en su parte de SER, valores y emociones, es decir en las llamadas “habilidades blandas”.



Gabriel Paradiso 



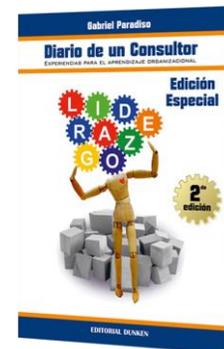
Autor de Feedback Consciente. Experto en liderazgo, change management y trabajo en equipo.



## FEEDBACK CONSCIENTE

Tomarás conciencia de la importancia del feedback y entenderás por qué no puede faltar en toda práctica de liderazgo. Aprenderás nuevos conceptos y prácticas concretas de cómo dar y recibir feedback. Recibirás las herramientas y pasos para dar un feedback de manera correcta y desarrollar las habilidades necesarias para hacerlo. Después de este módulo dominarás las reuniones de feedback de manera mucho más efectiva.

1. Introducción al feedback consciente
2. Tomar conciencia de la importancia del feedback
3. Pensar acerca del feedback
4. Conversar sobre feedback
5. Actuar y practicar el feedback – Temporada 1
6. Actuar y practicar el feedback – Temporada 2
7. Plan de acción: Feedback



Alex Romaní 



Elegido entre los mejores emprendedores por el Imagine Creativity Center. Psicólogo social y comunicador profesional.



## LA CIENCIA DE LA FELICIDAD EN LAS ORGANIZACIONES

En la actualidad, invertimos la mayor parte de nuestro tiempo colaborando con otras personas mediante organizaciones. Y es que no solamente trabajamos más duro, sino que además los trabajos se han vuelto mucho más complejos. No debería sorprendernos entonces que, de las 30 cosas que hacemos en un día, el trabajo sea una de las acciones que menos felicidad nos aporta.

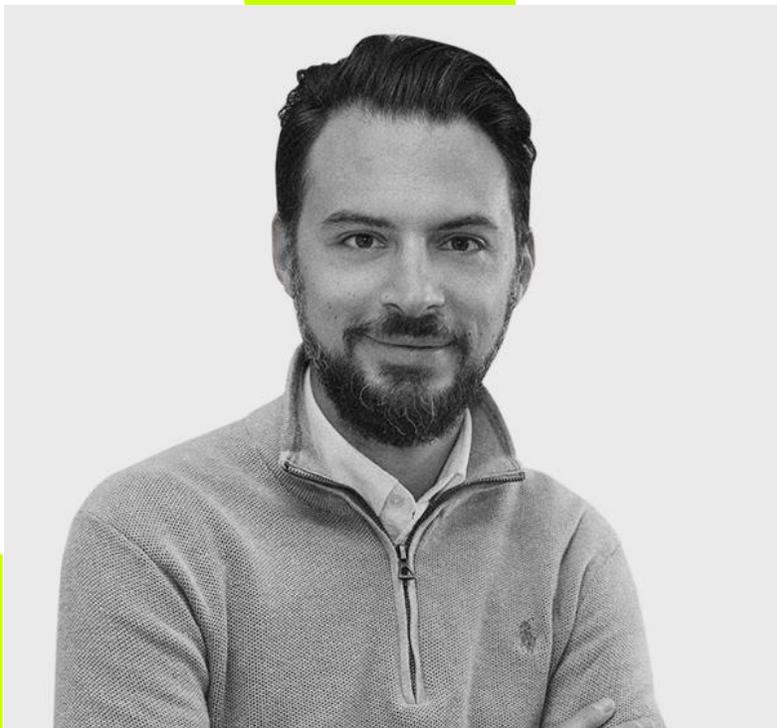
Eso ocurre porque las empresas priorizan muchas otras cosas antes que la felicidad de sus trabajadores. Una de las consecuencias es que la mayoría de la gente no es feliz en su trabajo.

De hecho, más del 30% de las personas informan de que sus trabajos les causan estrés regular. Ya sabemos qué ocurre cuando hay estrés, porque todos lo hemos sentido alguna vez. El estrés daña la calidad del trabajo, dificulta la resolución de problemas y el intercambio de información. El mayor problema es que el estrés se propaga a través de equipos, haciendo que éstos se contagien y sean menos eficientes y efectivos.

El 80% de las personas ve el trabajo como algo que soportar, y no como algo de lo que poder disfrutar. La mayoría de personas piensa que en el trabajo se debe estar siempre haciendo y deshaciendo cosas, con un estrés mantenido para lograr los resultados. ¿Y cuál es el problema principal de esa visión? Que la felicidad y la tranquilidad la dejamos solo para cuando no estemos ocupados trabajando.

Pero esta perspectiva tan extendida de “vivir para trabajar” no sobrevive al escrutinio científico. De hecho, las evidencias de la psicología, el liderazgo e incluso la neurociencia apoyan una visión muy distinta. No solo es posible encontrar la felicidad en el trabajo, sino que hacerlo es inequívocamente bueno. Los empleados más felices obtienen mejores resultados en todos los frentes (salud cotidiana, productividad, avance profesional) y esto en definitiva, mejora los resultados para la organización.

Stephane Vachaud 



Gerente General de la filial colombiana del grupo NAOS (grupo farmacéutico francés), ha vivido en 6 países donde ha tenido que adaptarse a distintas culturas e idiomas.



## ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Hoy en día el mundo en el que los cambios y la incertidumbre se han convertido en una constante. Esto nos obliga a tener que salir de nuestra zona de confort y enfrentar nuevos estilos de vida, de trabajo, interactuar con personas de otras culturas y países sin tener previo aviso. Pero en qué momento de nuestras vidas... ¿Nos entrenan para enfrentar esto?

La adaptación al cambio es una de las habilidades blandas más importantes en la era actual.

Es esta la habilidad que me ha permitido desempeñarme en entornos muy diferentes a los que siempre había conocido en mi país natal, Francia.

Para adaptarnos al cambio, hay que primero realizar una transformación personal profunda y constante porque las reglas de juego cambian de manera infinita. Hay que tener paciencia porque el proceso no se logra de un día para el otro.

Daremos los primeros pasos para adaptarnos con mayor facilidad a los cambios y sacar provecho de ellos. El cambio nos saca de nuestra zona de confort y es allí donde mayores posibilidades tenemos de crecer. ¡Veamos el cambio de manera positiva!

Emilio Feijoó 



Referente en ventas, ha dirigido durante años áreas comerciales de empresas líderes en el sector retail , construcción y deportivo.



## SOBRAN JEFES... FALTAN LIDERES

Este módulo brinda herramientas eficaces y eficientes, para que cualquier individuo con gente a cargo, logre con éxito dirigir y conducir colaboradores.

El gran desafío, que propondremos es el de lograr alcanzar el grado de LIDER.... Se desplegaran técnicas de alta performance, para lograr ese cometido.

Comunicación, formación de equipos, venta emocional, inteligencia emocional, delegación, empowerment, evolución, evaluación de desempeños, control, supervisión, entre varias otras competencias.

## **MÓDULOS**

- Lenguaje no verbal en los negocios**
- Influencia y persuasión**
- Neuroventas**
- Convirtiendo desconocidos en fanáticos**

Mauricio Quiroz 



Innovador, ganador del premio mundial a la innovación Londres 2012. Creador y productor de el programa de TV El Gran Inventor.



## LENGUAJE NO VERBAL EN LOS NEGOCIOS

En mi experiencia como productor de televisión; en los programas de emprendedores, he identificado la carencia de habilidades sociales, expresiones, gestos, posturas, y hasta el atuendo que acompañan el lenguaje verbal para una correcta comunicación que le permita al interlocutor tener plena confianza en el mensaje que está recibiendo y sobre todo en quien lo transmite, que es fundamental a la hora de hacer negocios.

En la producción de un thriller de crimen de asesinos seriales, tuve la oportunidad de aprender de grandes perfiladores de agencias nacionales e internacionales el análisis de la conducta humana, consciente e inconsciente.

Debido a ambas experiencias, entendí la importancia de que las personas sepan interpretar el comportamiento humano y afinen sus habilidades sociales para ser más asertivos al momento de comunicar y hacer negocios.

Con estos conocimientos podrás descifrar el comportamiento de un jefe, interpretar las señales favorables o desfavorables en determinadas situaciones del trabajo o la vida cotidiana y afinar tu propio lenguaje corporal que es equivalente a más del 90% de la comunicación humana.

Iñaki Aliende 



Empresario del mundo de la tecnología. Ha desarrollado 3 aplicaciones tecnológicas para la gestión del talento. Consultor, facilitador e interim manager.

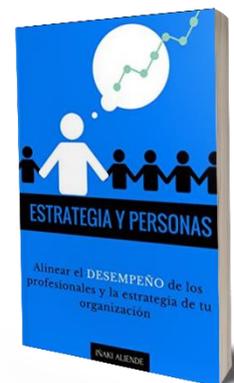


## INFLUENCIA Y PERSUASIÓN

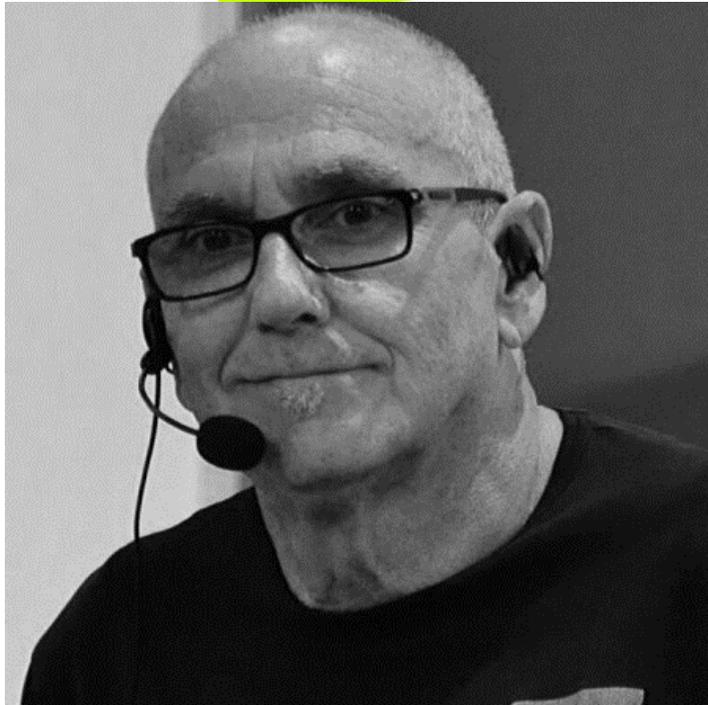
Los avances e investigaciones desde distintas disciplinas (psicología, medicina, economía, tecnología...) han generado un gigantesco desarrollo de la Neurociencia. Ahora somos más conocedores de las claves para influir y persuadir alcanzando así mayores cotas de satisfacción con nuestra actividad profesional, generando colaboraciones más productivas y manteniendo el equilibrio en las relaciones sociales. Además, conforma la base de una comunicación interpersonal y un estilo de negociación más eficaces.

A través de este módulo aprenderás sobre:

- El modelo de influencia interpersonal y su aplicación
- Persuasión en la negociación
- El saldo de confianza y la gestión del conflicto
- Propuesta de plan de desarrollo para el participante
- Cómo ser arquitectos de decisiones
- Neuroeconomía en la empresa para influir
- La comunicación escrita persuasiva
- Reto para convertirnos en personas persuasivas



Jordi Llonch 



35 años de experiencia en Multinacionales ocupando otros cargos directivos. Los últimos 7 años me he dedicado a la formación y a las conferencias tanto Nacionales como Internacionales, teniendo la suerte de compartir escenario con conferencistas muy renombrados.

RB

## NEUROVENTAS

Convertirte en parte del “Olimpo de los Dioses” dentro del mundo de la venta y la comunicación ya no es una utopía, pues ahora mismo lo tienes en tus manos.

Creamos el sistema perfecto para que dejes de sufrir intentando vender, y entres en la dimensión en la que “te compren a ti” al convertirte en un vendedor comunicador de élite. Fusionando más de 40 años de experiencia en ventas, Coaching aplicado a ventas y creación de “marca personal”, programación neurolingüística, estudio, investigación, y conferenciante sobre Neurociencias aplicadas, te traemos el sistema perfecto para llegar a la mente de tus clientes.

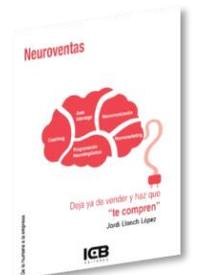
¡Todos necesitamos vendernos mejor y comunicarnos de una manera efectiva con nuestro entorno!

Si eres vendedor, líder de equipo, conferenciante, buscador activo de empleo, o simplemente crees que podrías comunicar mejor con tus hijos este programa es para ti!

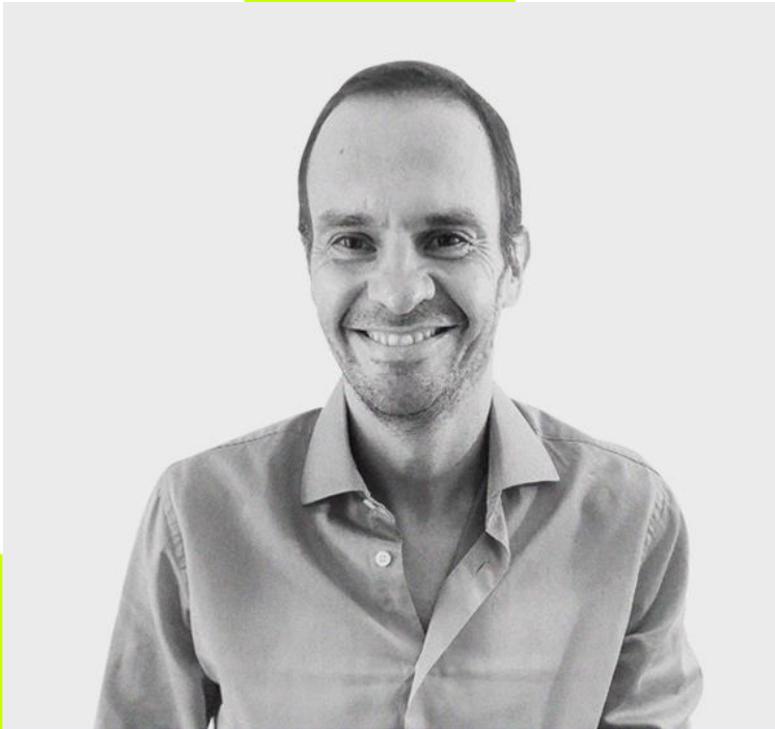
Descubre una nueva dimensión de tu vida profesional y personal No te pedimos que nos creas, solo que lo pruebes.

Aprende la últimas técnicas que las Neurociencias aplicadas y la últimas investigaciones adaptadas a las más novedosas necesidades ponen a tu alcance para tu crecimiento personal y profesional.

Cualquiera que sea tu situación y tu necesidad aquí encontrarás lo que buscas, de la mano de los mejores expertos. Recibe desde tu casa la formación que más de 10.000 alumnos ya han recibido en vivo.



Miguel Rozo 



+ 20 años en la dirección de empresas y proyectos en Ingeniería, en sectores de infraestructura, hidrocarburos, minería, desarrollo urbano, agrícola, aguas, residuos y energía.



## CONVIRTIENDO DESCONOCIDOS EN FANÁTICOS

Las compañías y las personas no alcanzan los resultados que requieren en ventas, muchos de ellos se autodefinen en no tener la personalidad que se requiere para vender, y la gran mayoría creen que su negocio es el pan, los muebles, cantar, la construcción; estos no son más que productos o servicios, el verdadero negocio en el que están son las ventas.

En este módulo vamos a aprender la metodología que se requiere para ser un buen vendedor, para hacer que un total desconocido se enamore de tus productos o servicios, de tu marca y como los aspectos emocionales son definitivos para esto.

Los compradores de las empresas son personas, y las personas compran basados en las emociones, por más que posteriormente lo justifiquen mediante la razón.

Y lo más importante, esto aplica para todo en la vida, relaciones de pareja, relaciones familiares, conseguir ese trabajo que tanto quieres o crecer en el que estas.

Nuestro módulo se divide en varias cápsulas:

1. Definición de la Estrategia.
2. Cazando prospectos.
3. Cultivando contactos.
4. Negociación.
5. Conversión de mis contactos a clientes agregándoles valor en el tiempo.

A través de este módulo lograrás:

- Desarrollar habilidades que les permitan incrementar sus resultados en ventas.
- Interiorizar que todos tenemos lo que se necesita para ser buenos vendedores.
- Aprender que todos los conocimientos y experiencias que se logren en este módulo no solo aplica para las ventas, para muchas cosas de la vida, como implementarlas y ponerlas en práctica.
- Ser mejores comunicadores.
- Contar con herramientas fundamentales de negociación y ponerlo en práctica.
- Entender las fases de un proceso comercial.
- Entender que es marketing y como sacar beneficio de el

## **MÓDULOS**

- Optimismo Inteligente**
- Conecta con tu raíz**
- Gestión de pensamientos negativos**
- Inteligencia emocional**
- Manejo del Estrés**
- Estados de ánimo**
- Hábitos corporales**

Carlos Hernández 



Optimista empedernido. Autor de "Optimismo para Torpes" y "Un Intruso en la Familia" y ganador del Premio Excelencia 2012 de la Universidad Carlos III de Madrid por la trayectoria emprendedora y profesional.



## OPTIMISMO INTELIGENTE

El Optimismo Inteligente es siempre un optimismo de Acción. No se trata de pensar que todo va a mejorar, sino de cuestionarnos qué es lo que podemos hacer nosotros para que todo mejore.

A través de este módulo hablaremos sobre:

- Cómo tener una actitud más optimista
- Cómo provocar resultados a tu alrededor
- Las Percepciones, ¿vemos el vaso medio lleno o medio vacío?
- Cuál es tu actitud ante la vida y ante las dificultades
- Cuáles son tus actitudes frente al cambio
- Cómo pasar la visión optimista a la acción



Alfredo Gutiérrez 



Profesor de Yoga, Coach, locutor y abogado. Reconocido por su habilidad para potenciar tu concentración y productividad.



## CONECTA CON TU RAÍZ

“Conecta con tu Raíz” es un espacio de Alineación Interior para sembrar una nueva Identidad Personal de intención, confianza y bienestar. Es una experiencia de aprendizaje que invita a contemplar tu esencia y adaptarla al propósito personal para lograr lo que siempre has soñado.

Este módulo tiene como objetivo Descubrir tu esencia, sueños, talento y virtud para enraizar y organizar Tu Acción. Brindándote la “Fórmula Casi Mágica” para tu alineación interior: Intuición + Intención + Confianza + Adaptación + CONEXIÓN en 4 pasos: Reprogramar, Reconocer, Transformar, Avanzar, Triunfar.

¿Estás preparado para lograr una verdadera conexión?  
REPROGRAMAR - Paso Previo para conectar. Una invitación a TOMAR LA DECISIÓN DE CAMBIAR

Parte 1: RECONOCER La Raíz: Lo que tienes, lo que traes  
Parte 2: TRANSFORMAR El Tronco: Lo que no aporta, no te permite crecer.  
Parte 3: AVANZAR Las Hojas: Hacer el Plan (Metas, Objetivos, Tareas)  
Parte 4: TRIUNFAR Los Frutos: Lograr tus metas (Visualizar, Organizar, Priorizar)  
Reto: VIVE LA CONEXIÓN – VIVE TU PROPÓSITO.

Jesús Matos 



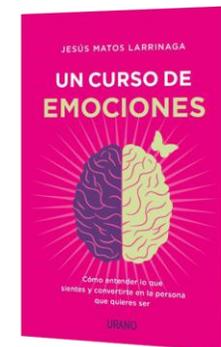
Autor de Buenos Días, Alegría. Ayuda a cientos de personas cada mes a mejorar su capacidad de regulación emocional.



## APRENDE A GESTIONAR LOS PENSAMIENTOS NEGATIVOS

Todos experimentamos pensamientos negativos en algún momento del día. Se trata de cogniciones de origen emocional que son totalmente normales y nos ayudan a sobrevivir. El problema es cuando no sabemos manejar ni interpretar estos pensamientos negativos y se convierten en un problema para el desarrollo normal de nuestra vida.

- Conocer cómo funciona nuestra mente
- Conocer el papel de los pensamientos dentro de las respuestas emocionales
- Aprender qué distorsiones de pensamiento y qué creencias están presentes en cada uno de nosotros
- Aprender técnicas con evidencia científica acumulada para manejar con eficacia estos pensamientos.



Guadalupe Gómez 



Directora del Instituto Europeo de Bienestar y Fundadora y Directora Académica de la Escuela de Coaching de Cegos. Miembro ICF (International Coach Federation) y de la SEAS (Sociedad Española para el Estudio de la Ansiedad y el Estrés). Autora del libro "ESTO es COACHING" publicado por la editorial Obelisco.



## CÓMO DESARROLLAR TU INTELIGENCIA EMOCIONAL

Vivimos en lo que los filósofos han llamado "la sociedad del rendimiento", dominada por la autoexigencia y la sobreestimulación del cerebro.

La consecuencia es un nivel perjudicial de estrés, frustración constante y estados emocionales depresivos.

En este entorno, es imprescindible desarrollar y mejorar nuestra Inteligencia Emocional si queremos tener una vida plena y alcanzar satisfacción tanto en entornos profesionales como personales.

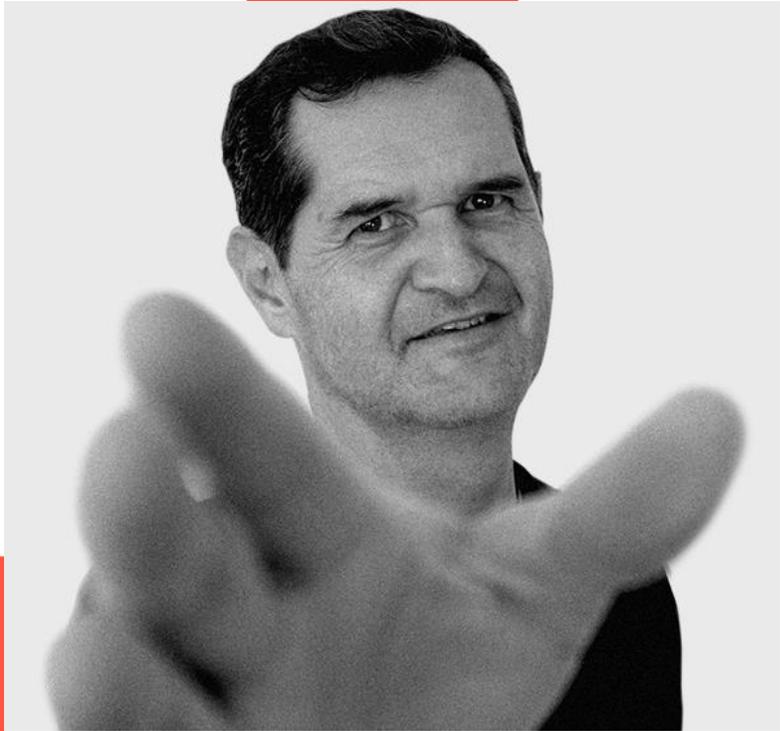
Sentir bienestar, afrontar retos con ganas, ser más productivo y creativo, generar buenas relaciones, calidad de vida, longevidad... y casi todo lo que queremos en la vida va a depender del cuidado de nuestro mundo emocional. surgen fácilmente cuando tenemos autoconfianza.

En este entrenamiento, veremos todo lo necesario para potenciar y desarrollar nuestra Inteligencia Emocional y generar hábitos de cuidado y mantenimiento emocional que nos harán la vida más fácil y mucho más satisfactoria.

Siguiendo las indicaciones del entrenamiento, serás capaz de:

- Conocer y entender cómo funciona tu mundo emocional
- Mejorar tu autoconocimiento y aceptación.
- Aprender a identificar y gestionar emociones de forma sana.
- Poner en práctica las técnicas que te permitan mejorar tu autocontrol.
- Saber generarte el estado de ánimo que quieres en cada situación.
- Inmunizarte contra el estrés crónico perjudicial, la ansiedad y la depresión.

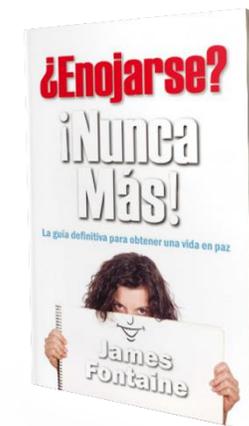
Jaime Fonte



## MANEJO DEL ESTRÉS

Acaba con la acumulación de estrés y evita los efectos nocivos que genera para tu salud y productividad. Este módulo está basado en mi libro, Enojarse nunca más. Es 70% Práctica y 30% Teoría, un módulo dinámico y práctico. Los conocimientos, los métodos y técnicas que se imparten se complementan, para que de manera perceptual y no solamente conceptual experimentes y lo pongas en práctica de inmediato. Así, podrás lograr resultados tangibles desde el corto plazo, con visión de futuro.

Autor de los libros 80% de Tu Sobrepeso está en tu Mente, Enojarse Nunca más y No estoy Estresado. Empresario, inversionista y conferenciantes.



Xarles González 



Empresario y fundador del Instituto del Optimismo. Mindfulness trainer, coach e instructor de meditación conductual.



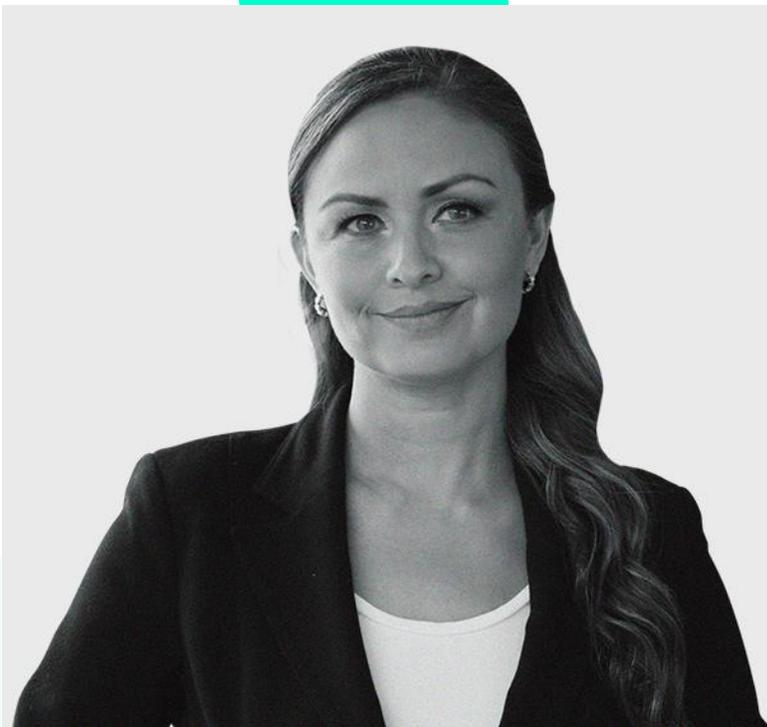
## ¿CÓMO MANEJAR LAS CLAVES DE TU ESTADO DE ÁNIMO?

Debido a los entornos de estrés y alto rendimiento en el que nos movemos actualmente se hace imprescindible manejar nuestros estados emocionales. Cuando no se le presta la suficiente atención a estos aspectos acaba repercutiendo en el rendimiento de las personas, en su salud, en el trabajo en equipo, en la comunicación y en algo clave, la toma de decisiones. Estas situaciones se acaban reflejando en la cuenta de resultados de la empresa y en las relaciones con clientes y proveedores.

En este módulo explico y desarrollo cuáles son las tres caras del triángulo que determina tu estado de ánimo. Tres áreas básicas que necesitas hacer conscientes y dominar para no estar siempre a merced de las circunstancias o de tener un buen o mal día.

No sólo es un módulo teórico sino que resulta muy efectivo cuando se lleva a la práctica y se presta la suficiente atención a los elementos y herramientas que en él se explican.

Margarita Castillo 🇲🇽



Presentadora de TV, locutora, facilitadora de la metodología de respiración consciente SoundBreath y con estudios en Psicoterapia Corporal Humanista.



## HÁBITOS CORPORALES ANTIESTRÉS

La OMS califica al estrés como la epidemia global del siglo y señala que la depresión será en el 2020 la segunda causa de discapacidad en el mundo y la primera en México.

La formación antiestrés es una de las mejores prácticas, según la OIT, para la promoción de la salud en el trabajo.

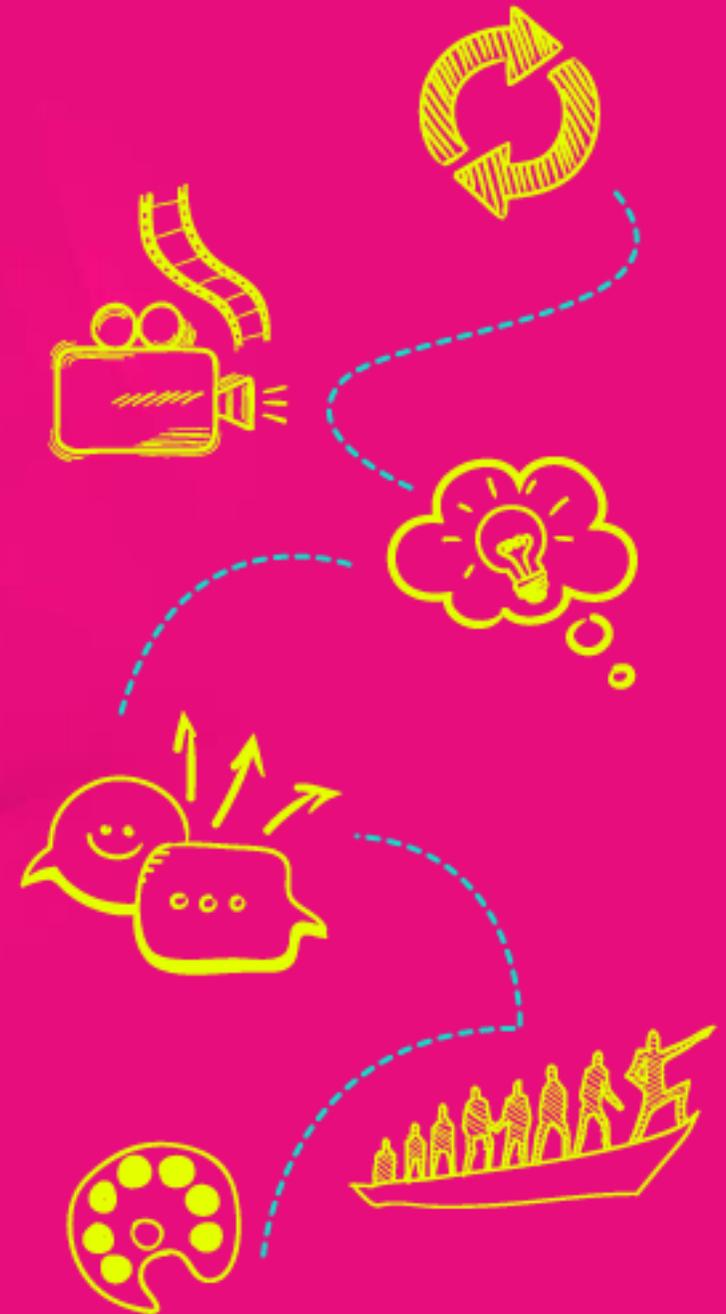
El Ejecutivo de Empresa es una de las tres principales profesiones que genera mayor nivel de estrés.

¿Tienes dolor frecuente de cabeza? ¿Quieres ayudar a tu cuerpo a eliminar toxinas de una manera natural?

Evita que el estrés dañe tu salud. Descubre las tres categorías de hábitos para prevenir o manejar el estrés en tu vida personal y laboral.



# NUESTRO FORMATO EDUCATIVO





## NUESTROS MÓDULOS DE FORMACIÓN INCLUYEN



**CLASES DE 15 MIN EN VIDEO**



**MATERIAL DESCARGABLE**



**ACCESO A HERRAMIENTAS DIGITALES PARA EL DESARROLLO DE LAS HABILIDADES**



**ACCESIBLE DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO, 24/7**



**CERTIFICADO DE COMPLECIÓN**

#RETO 🔥



Type a message...



## ¡SIN EXÁMENES PERO CON RETOS!

PORQUE LAS HABILIDADES BLANDAS, SOLO SE APRENDEN PRACTICANDO.

*Pasamos de la teoría a la práctica a través de nuestro método “challenge based learning”*

¡SOMOS LA ALTERNATIVA FORMATIVA  
"LOW COST" Y DE ALTO NIVEL  
QUE TE PREPARARÁ PARA SOBRESALIR  
EN EL MERCADO LABORAL DEL FUTURO!

[WWW.LAREVOLUCIONBLANDA.COM](http://WWW.LAREVOLUCIONBLANDA.COM)





ÚNETE A LA REVOLUCIÓN BLANDA

**¡CONTACTAME!**

José María Sallés

 +34 605 89 10 75

  @LaRevolucionBlanda

**RB** LA  
REVOLUCIÓN  
BLANDA