

Coaching de Negocios

DESARROLLO HUMANO Y DE
NEGOCIOS

www.dhyne.com



¿Quienes somos?

- Expertos en Cursos de Capacitación para Empresas con 27 años. Con 12 Centros de Capacitación a tu disposición. Dedicada a la investigación de 5 ciencias: 1. Psicología Humana. 2. Sociología Humana. 3. Antropología Humana. 4. Biología Humana. 5. Etología Humana.
- Expertos en Habilidades Blandas y Duras: Negocios. Ventas. Liderazgo. Trabajo en Equipo.
- Expertos en Motivación, Autoestima y Desarrollo Personal de Empleados, Estudiantes y Familias.
- Certificación en Coaching para el Alto Desarrollo Empresarial.
- Certificación por parte de la S.T.P.S. con registro GORC – 641104 – 7W6 – 0005 de Cursos de Capacitación Empresarial



Objetivo

- El objetivo del **Coaching de Negocios** es gestionar, analizar, y ejecutar de manera estratégica cada una de las áreas (Recursos Humanos, Ventas, Marketing y Atención al Cliente) interactuando y coordinándolas entre sí.
- La **colaboración efectiva entre estos departamentos** no solo mejora la productividad y rentabilidad, sino que también optimiza el desempeño organizacional en su conjunto, permitiendo que la empresa logre sus objetivos estratégicos y continúe creciendo en un mercado competitivo.





Programa

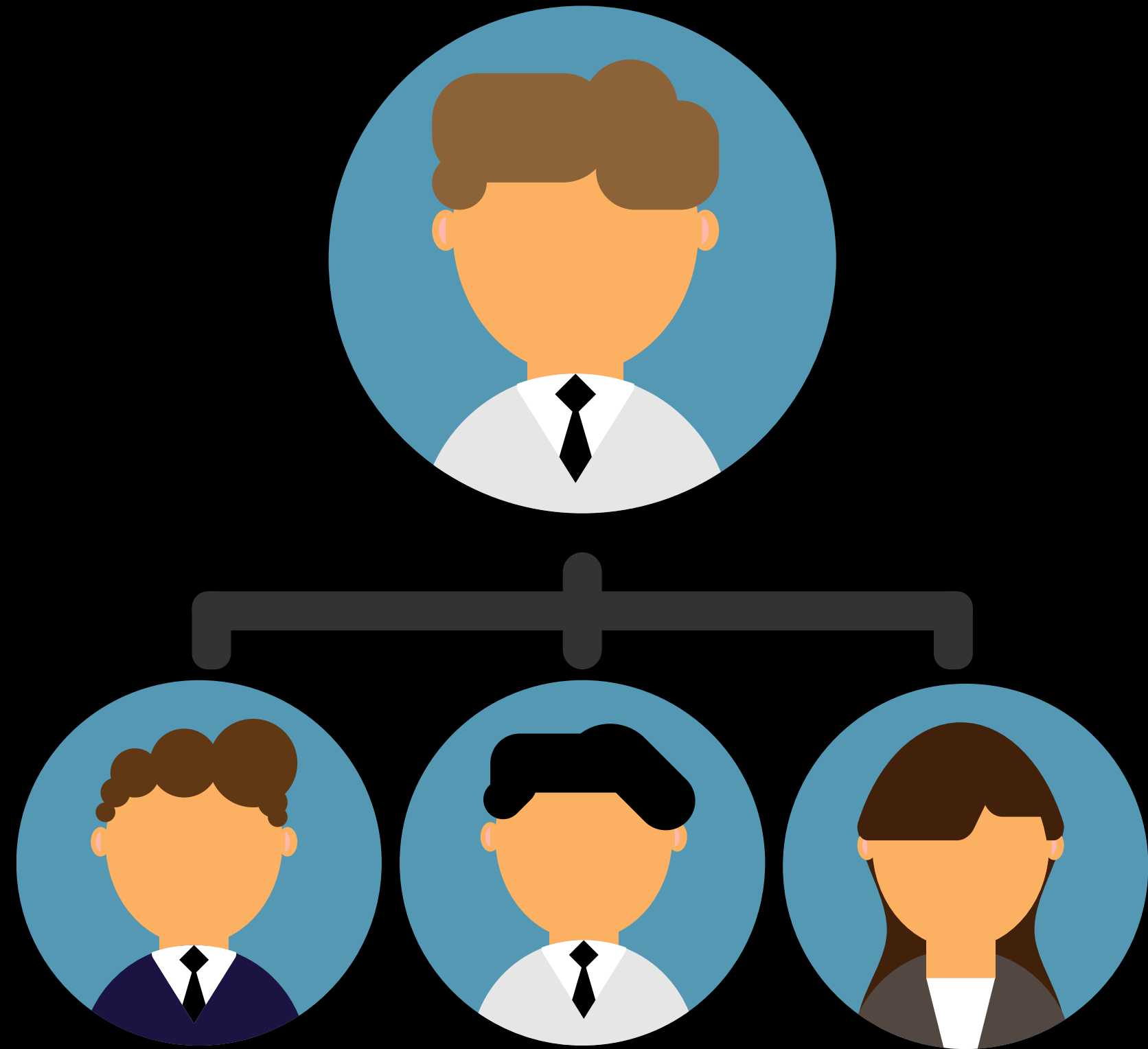
- * **Recursos Humanos
= Capital Humano**
- * **Ventas**
- * **Marketing Digital**
- * **Atencion al Cliente**



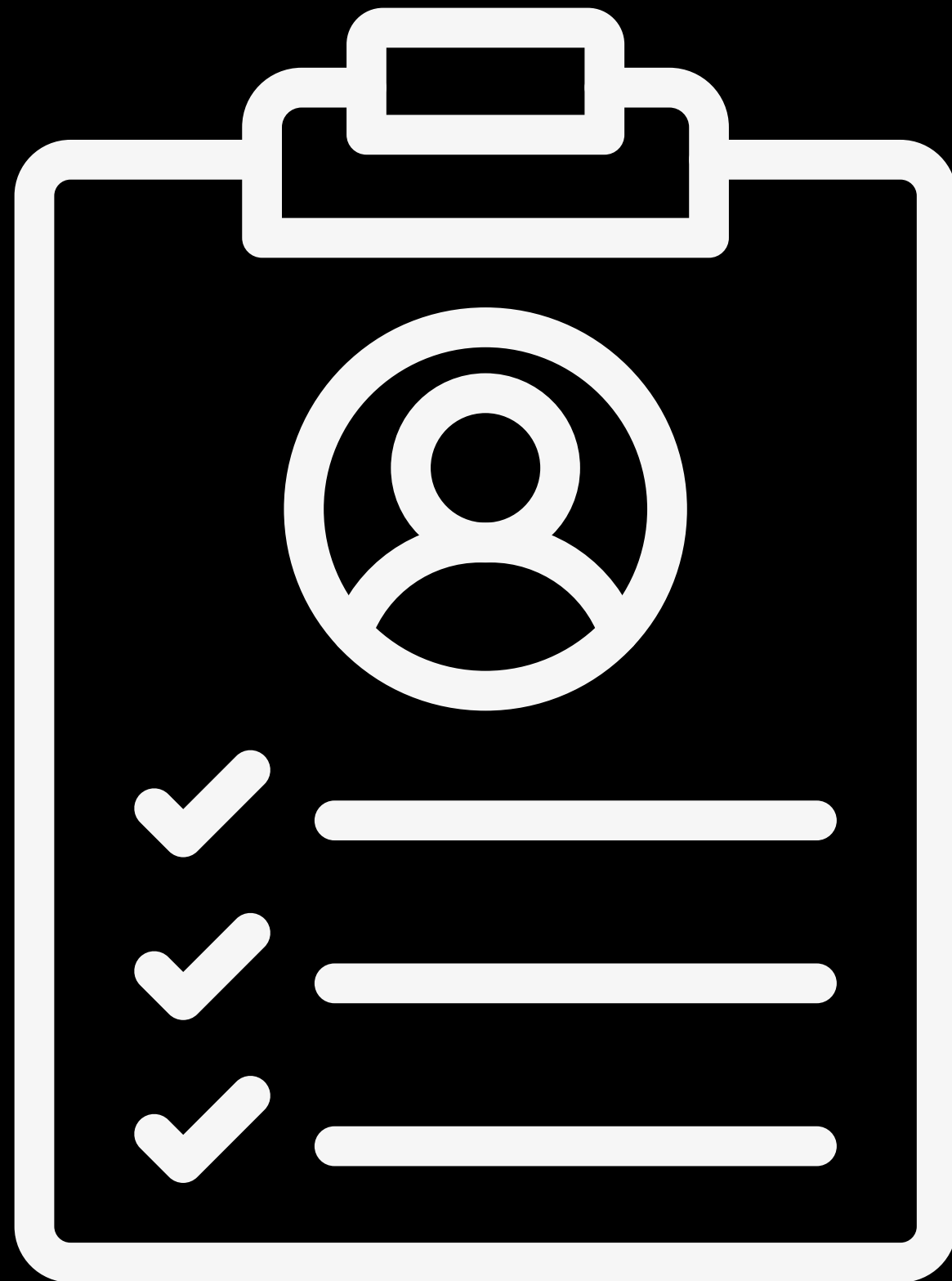
**Recursos Humanos =
Capital Humano**

Organigrama General

El organigrama general es una herramienta esencial para cualquier empresa, ya que define **la estructura jerárquica**, las relaciones de autoridad y las funciones clave dentro de la organización. Dependiendo del tamaño y la complejidad de la empresa, este puede adaptarse para reflejar de manera efectiva las necesidades y el flujo de trabajo de la empresa.



Descripción de Puestos



La descripción de puestos es una herramienta clave para **la gestión del talento** en las organizaciones. No solo **facilita el proceso de selección**, sino que también define claramente las expectativas para cada puesto, asegurando que tanto los empleados como los empleadores tengan una **comprensión clara de sus responsabilidades**. Además, fomenta un ambiente de trabajo organizado y orientado a resultados.

Gestión de Talento

Autoconocimiento: Ayudamos a los empleados a conocer sus propios valores, fortalezas y áreas de mejora para ser más conscientes de cómo se comportan en el entorno laboral y cómo pueden mejorar su desempeño y relaciones en el trato con sus compañeros.

Les ayudaremos a reconocer **las habilidades innatas y adquiridas como** la creatividad, las habilidades técnicas o de comunicación. Esto permite asignar tareas y proyectos que aprovechen estas capacidades en su empresa. Apoyar a RRHH en la implementación de técnicas efectivas para **identificar y evaluar el talento potencial** dentro de la organización.





Coaching de Vida

- Clarificación de Objetivos Personales
- Superación de Obstáculos y Creencias Limitantes
- Desarrollo de Habilidades de Toma de Decisiones
- Gestión del Tiempo y Productividad
- Fomento del Crecimiento Personal y Autoconocimiento
- Mejora de la Autoestima y Confianza



Cursos de Capacitación

- * **Liderazgo y Trabajo en Equipo**
- * **Gestión de Tiempos**
- * **Comunicación Asertiva**
- * **Inteligencia Emocional**
- * **Finanzas Personales**
- * **Estrés Laboral**
- * **Ventas Estratégicas**
- * **Atención al Cliente**

Coaching de Equipos

- **Optimización de roles dentro del equipo:** Conocer los talentos ayuda a distribuir las tareas según las fortalezas individuales, lo que mejora el rendimiento colectivo. Un equipo que aprovecha las habilidades de cada miembro tiene mayores probabilidades de éxito.
- **Fomentar la colaboración:** Cuando los miembros del equipo son conscientes de las fortalezas de los demás, es más fácil trabajar juntos, ya que cada uno sabe en qué puede apoyar a sus compañeros. Esto también promueve el respeto mutuo y la comunicación abierta. Llegando así a **mejorar y proponer soluciones para la Empresa.**





Motivación Laboral

- Aumento del Rendimiento y Productividad
- Fomento del Compromiso y Lealtad
- Mejora de la Satisfacción Laboral
- Reducción de la Rotación de Personal
- Fomento del Trabajo en Equipo
- Desarrollo del Potencial de los Empleados
- Incremento de la Creatividad e Innovación
- Mejora del Clima y la Cultura Organizacional
- Mejor Gestión del Estrés
- Impulso de la Eficiencia Organizacional
- Fomento del Sentimiento de Propósito
- Reducción de la Ausentismo



Área Comercial = Ventas

Area Comercial de Ventas

- Objetivos de Ventas
- Prospección de clientes
- Administración de cartera de clientes
- Conocimiento y Presentación de productos o servicios
- Negociación y Cierres de Ventas
- Seguimiento Postventa
- Gestión de relaciones con los clientes (CRM)
- Análisis de mercado y competencia
- Capacitación y desarrollo del equipo de ventas
- Informe y análisis de resultados KPIs





Área de Marketing Digital

Area de Marketing

- Es promover tus productos o servicios, entender las necesidades del mercado y garantizar que tu oferta **llegue al público adecuado**. Estas funciones son esenciales para la creación de valor para los clientes y el logro de **los objetivos comerciales**.
- Implementar **estrategias en línea para atraer, captar y convertir clientes**. Esto abarca la gestión de sitios web, SEO (optimización para motores de búsqueda), marketing en redes sociales, PPC (pago por clic), y más.





Área de Servicio al Cliente

Area de Servicio al Cliente

- Resolución de problemas y quejas
- Soporte postventa
- Fidelización de clientes
- Gestión de quejas y devoluciones
- Asesoramiento personalizado
- Capacitación y formación del personal
- Gestión de relaciones con clientes (CRM)
- Cumplimiento de políticas y procedimientos
- Monitoreo de la satisfacción del cliente



Indicadores Clave de Rendimiento “KPI”

- Los KPIs en el coaching para empresas permiten evaluar si las inversiones en programas de desarrollo están generando los resultados esperados, tanto a nivel individual como organizacional.
- Estos indicadores no solo ayudan a medir el impacto del coaching, sino también a realizar ajustes en las estrategias de desarrollo de talento, asegurando que el coaching sea una herramienta eficaz para alcanzar los objetivos empresariales.



**¿ Cómo medimos
el Coaching ?**

Indicadores de Coaching Empresarial

- 1. Coaching de Vida.** Revisiones de objetivos personales y análisis de la calidad del trabajo o la eficiencia antes y después del coaching.
- 2. Cumplimiento de Ventas.** Comparar los objetivos que el empleado se comprometió a alcanzar con los resultados reales como metas de ventas y número de clientes nuevos.
- 3. Satisfacción de los participantes.** Encuestas de satisfacción al final de las sesiones de coaching, entrevistas o retroalimentación cualitativa sobre la experiencia.
- 4. Habilidades de Liderazgo.** Evaluaciones pre y post-coaching de habilidades como liderazgo, comunicación, gestión del tiempo, toma de decisiones, trabajo en equipo, etc.
- 5. Clima Laboral.** Encuestas de clima organizacional, entrevistas con empleados y análisis de indicadores como la rotación de personal, el compromiso o la moral.
- 6. Coaching de Trabajo de Equipos.** Indicadores de productividad grupal, resolución de conflictos, colaboración y calidad del trabajo en equipo antes y después del coaching.
- 7. Atención al Cliente.** Indicadores de Google My Business como reseñas y número de llamadas.
- 8. Marketing Digital.** Retorno sobre la Inversión (ROI). Mide la rentabilidad de las inversiones realizadas en marketing.

INDICADORES



**DE
MEDICION**

Propuesta Comercial:

- *El Coaching de Negocios se da en tus Instalaciones o en nuestras Instalaciones.
- *Lunes a Sábado con duración de 8, 12 ó 16 horas durante un mes.
- *Esta cantidad debe ser depositada en una sola exhibición por transferencia electrónica.
- *Enviar constancia fiscal para efectos de generarte tu factura.
- *Se adjunta paquete de descuento de coaching de Negocios.

Paquete de Coaching de Negocios

8 Horas al mes



\$ 9,997.00
+ IVA

12 Horas al mes



\$ 15,997.00
+ IVA

16 Horas al mes



\$ 19,997.00
+ IVA

Obsequiamos:

- * Diagnostico de Talentos para todos los participantes.
- * Coaching de Vida para todos los participantes.
- * Coaching de Equipos de Trabajo en Equipo.
- * Todos los Cursos como: Ventas, Atencion al cliente, Estrés Laboral, Finanzas Personales, Desarrollo de Talentos, Liderazgo, Trabajo en Equipo, Inteligencia Emocional.

Contacto



**3338034527.
3338127766.
3328860786.**



3313366625

www.dhyne.com



« La cultura, más que los productos o servicios, es lo que diferencia a una organización de la competencia, tanto en la mente de los clientes como de los empleados. »

Joe Tye