

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



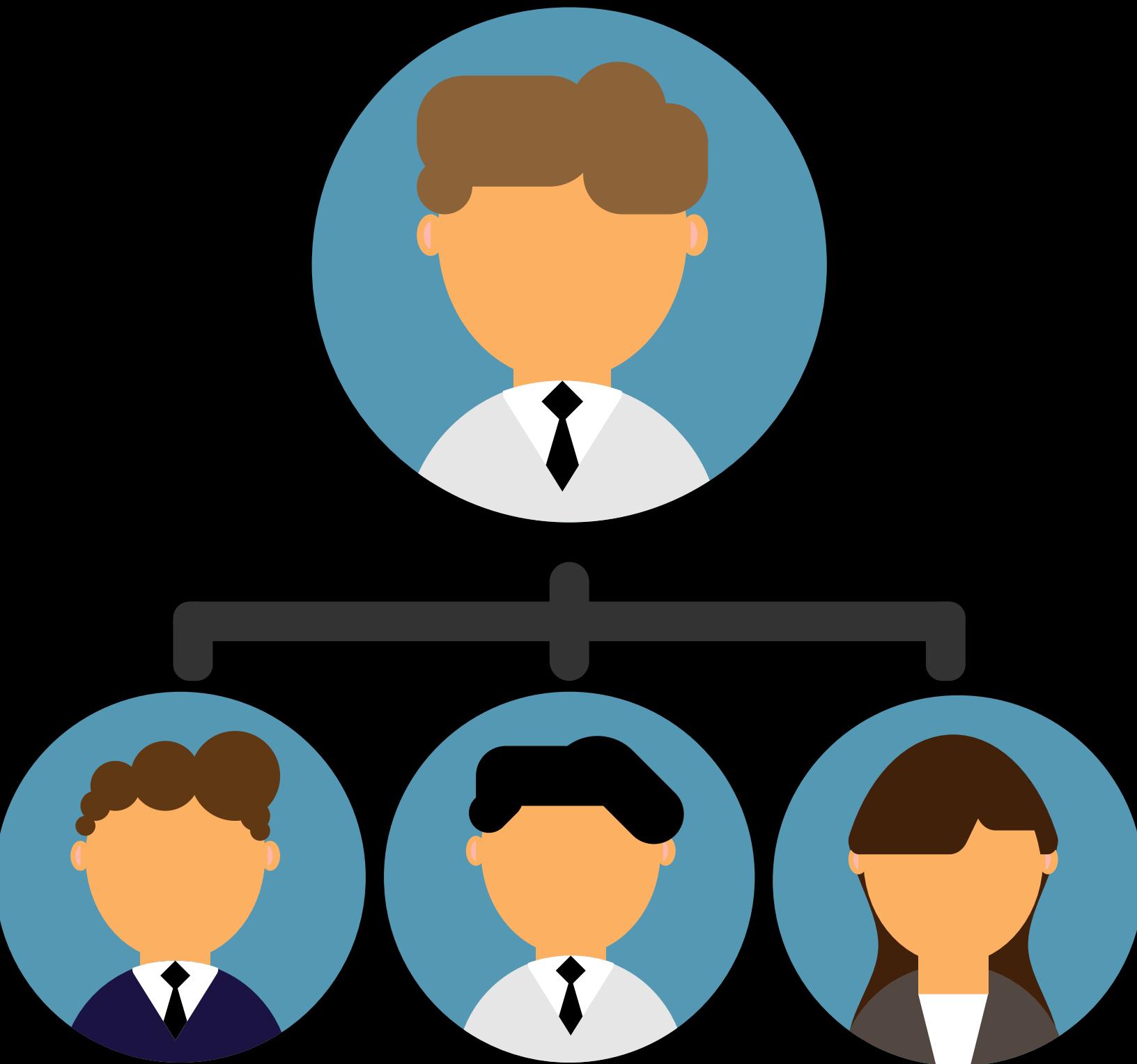
- * **Recursos Humanos
= Capital Humano**
- * **Ventas**
- * **Marketing Digital**
- * **Atencion al Cliente**



**Recursos Humanos =
Capital Humano**

Organograma 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

Área 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

Área 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

Área 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 numero 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 Muy 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

12 Horas al mes

16 Horas al mes

\$ 10,000.00

\$ 12,500.00

\$ 15,000.00

Iva Incluído

Iva Incluído

Iva Incluído

Obsequiamos:

- * Diagnóstico de Talentos para todos los participantes.
- * Coaching de Vida para todos los participantes.
- * Coaching de Equipo de Trabajo en Equipo.
- * Todos los Cursos como: Ventas, Atención al cliente, Estrés Laboral, Finanzas Personales, Desarrollo de Talento, 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