

CONTACTO



C/ Antonio María
Manrique, 3 Pl. 3 Of. 3,
35011, Las Palmas de G.C.



Jonathan
616 57 62 85



jonathan@fabricadeinconformistas.com

www.fabricadeinconformistas.es



CATÁLOGO DE CURSOS 2018-2019

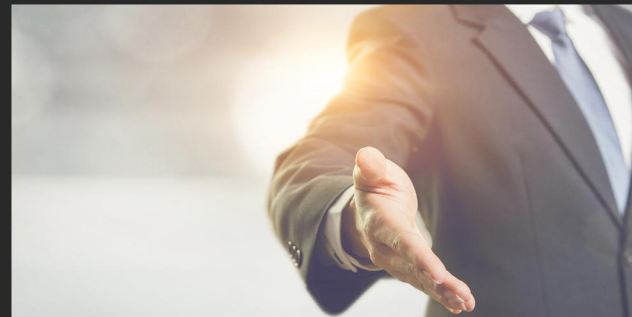
© www.fabricadeinconformistas.es

CONTENIDO :

- 01 ¿Quiénes somos?.....
- 02 ¿En qué nos diferenciamos?.....
- 03 Cursos de Habilidades Directivas.....
- 04 Cursos de Habilidades Profesionales.....
- 05 Cursos de Habilidades Personales.....
- 06 Nuestras Acreditaciones.....
- 07 Soluciones para su Empresa.....
- 08 Clientes que no se conforman.....
- 09 Contactos.....



QUIÉNES SOMOS



Somos un grupo de profesionales de diferentes campos (neurociencia, coaching, psicología, recursos humanos, ventas, programación, diseño gráfico, etc.) que nos apasiona lo que hacemos.

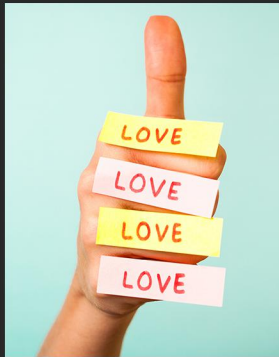
Einstein decía: “Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”. Con esa filosofía nace Fábrica de Inconformistas, una empresa comprometida con sus clientes en mejorar sus resultados.

¿Te atreves?



CÓMO CONVERTIR A NUESTROS CLIENTES EN FANS

Tener clientes ya no garantiza el éxito de nuestro negocio. Algunas empresas se sacrifican para conseguir nuevos clientes, mientras que otras están a punto de morir de éxito, ya que no tratan a sus clientes con la debida atención.



Habilidades
Profesionales



Presencial



20 horas



Dirigido
a todos
los públicos



Conceptos como satisfacción y fidelización están en la boca de todos; pero un cliente satisfecho no garantiza que nos vuelvan a comprar, e incluso a la inversa, un cliente puede sernos fiel y comprar nuestros productos y servicios, pero ello no conlleva que esté satisfecho.

¿Qué hacer en estas situaciones?
¿Cómo convertir a nuestros clientes en verdaderos fans (satisfechos y fieles)?

Los clientes de hoy en día son más exigentes y la calidad en la atención que reciben, el trato personal, puede marcar la diferencia a nuestro favor.

En este curso les enseñaremos las estrategias, técnicas y habilidades que nos marcarán esa diferencia.

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com

CÓMO VENDER MÁS MÁS Y MEJOR

(TÉCNICAS DE VENTA)

¿Vendemos o despachamos? Estamos enfocados a dar información o enfocados a la acción. El informador está centrado en decir, mientras que el vendedor está centrado en hacer. Y es que a los clientes no les gustan que les vendan, les gusta comprar, en una relación donde ambas partes ganen.



 **Habilidades
Profesionales**

 **Presencial**

 **20 horas**

 **Dirigido
a todos
los públicos**

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com

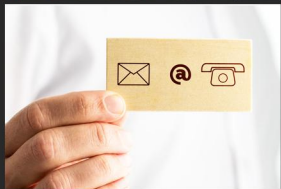
Vender es contagiar nuestro entusiasmo y actitud positiva al cliente, averiguar lo que realmente necesita, asesorarle en su lenguaje, superar sus expectativas, abordar positivamente sus objeciones, facilitar el cierre y no olvidarse de ellos cuando ya nos han comprado.

¿Deseas conocer las habilidades y técnicas que realmente funcionan a la hora de vender?



CÓMO **ATENDER** A CLIENTES A TRAVÉS DEL TELÉFONO

Dicen que llamar por teléfono es como abrir una puerta, rápidamente te imaginarán. Da igual que seas una pequeña empresa o una multinacional, por teléfono están en igualdad de condiciones cara al cliente.



Habilidades
Profesionales



Presencial



12 horas



Dirigido
a todos
los públicos

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



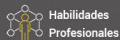
El teléfono es una herramienta indispensable en cualquier negocio, pero gestionado de una forma inadecuada genera pérdida de clientes y una imagen negativa difícil de recuperar. ¿Quién no conoce a alguien que haya llamado por teléfono y haya hablado con un robot?, o simplemente desviado la llamada de operador a operador teniendo que repetir su demanda.

En otras ocasiones, el teléfono es nuestro canal de comunicación para darnos a conocer y vender nuestros productos y servicios. Una tarea difícil pero no imposible.

OBTENER EL SÍ

(LA CIENCIA DE LA PERSUASIÓN)

Probablemente, en más de una ocasión te hayas visto tentado a decir que sí, cuando en el fondo no estabas convencido. Ese yogur con probiótico que, pese a ser más caro, igual terminaste comprando a la promotora del supermercado; esa firma que te sacaron para comprometer un porcentaje de tu sueldo a una ONG.



Habilidades
Profesionales



Presencial



20 horas



Personas
que tengan
a su cargo



Todos estos casos tienen algo en común: tu decisión ha sido motivada por técnicas científicas de persuasión. Esta técnica se emplea en distintos medios; primero en propaganda o política, luego fue trasladada a la publicidad, las ventas y hasta las grandes corporaciones para conseguir metas con sus empleados.

Lo interesante es que todos podemos acudir a éstas para conseguir objetivos. Las investigaciones han demostrado que muchas veces tiene que ver con la forma en que presentamos o planteamos lo que proponemos: el consenso, la reciprocidad o el interés que muestran otros en una idea o producto determinado, son algunas de las claves tras el “extraordinario” poder de generar una respuesta positiva en las personas.

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS QUE FUNCIONAN

El cliente obtiene gran cantidad de información durante su proceso de compras, si bien, hay que ayudarlo a tomar decisiones, ya que la información, de por sí, no vende ("el tonto trata de convencerme con sus argumentos y el listo con los míos").



Habilidades
Profesionales



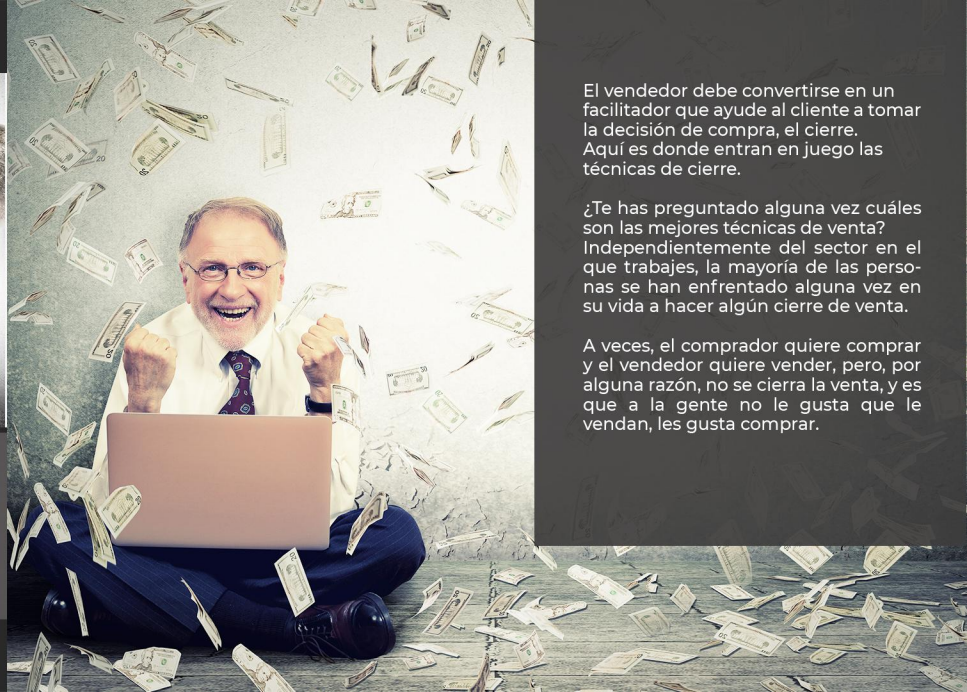
Presencial



12 horas



Personas
que tengan
a su cargo



El vendedor debe convertirse en un facilitador que ayude al cliente a tomar la decisión de compra, el cierre. Aquí es donde entran en juego las técnicas de cierre.

¿Te has preguntado alguna vez cuáles son las mejores técnicas de venta? Independientemente del sector en el que trabajes, la mayoría de las personas se han enfrentado alguna vez en su vida a hacer algún cierre de venta.

A veces, el comprador quiere comprar y el vendedor quiere vender, pero, por alguna razón, no se cierra la venta, y es que a la gente no le gusta que le vendan, les gusta comprar.

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escribenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com

CÓMO NEGOCIAR PARA OBTENER EL SÍ

¿Cómo podemos alcanzar el éxito en nuestras negociaciones sin dejar toda nuestra energía en el intento? ¿Sabes cuántas horas al día negociamos? Si nos detenemos a pensar en ello, nos daremos cuenta de que negociamos en todas las etapas del día.



Habilidades
Profesionales



Presencial



12 horas



Dirigido a
todos los
públicos



Al negociar, constantemente obtenemos algo a cambio de algo. No obstante, para obtener algo debemos estar preparados para dar. En muchas ocasiones nos relacionamos con personas con las que suele darse una mayor o menor contraposición de intereses. La solución siempre recae en la negociación, sin embargo, a veces nos encontramos con negociadores profesionales que complican la tarea. Por ello resulta imprescindible conocer las estrategias y técnicas de negociación.

A través de este curso enseñaremos las estrategias, técnicas y habilidades que nos marcarán esa diferencia.

¿Te atreves?

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CÓMO GESTIONAR Y LIDERAR EL TALENTO DE MI EQUIPO

Un responsable de equipos es una persona dedicada a potenciar y gestionar el desarrollo del talento de sus miembros, ya que su éxito radica en obtener lo mejor de las personas que les rodea.



Habilidades
Directivas



Presencial



20 horas



Personas
que tengan
a su cargo

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



Si bien no es una labor sencilla. Las motivaciones y potencialidades de cada persona las hacen únicas y suponen un reto en su gestión.

No basta con diseñar planes de desarrollo, se hace necesario entrenar habilidades y técnicas que nos faciliten esta labor.

CÓMO MOTIVAR DE FORMA INTELIGENTE

Cuando le preguntamos a la gente: ¿qué te motiva a levantarte todos los días para ir a trabajar?, muchos acceden a tópicos como el dinero, tener más tiempo libre, etc. Pero, ¿qué ocurriría si tuvieses la fortuna de tener todos los elementos mencionados anteriormente? ¿Garantizaría una motivación para toda la vida?



Habilidades
Directivas



Presencial



20 horas



Personas
que tengan
a su cargo



Para responder a estos interrogantes, analizaremos lo que realmente nos motiva a la hora de trabajar; diferenciando la motivación intrínseca de la extrínseca.

Entrenaremos técnicas y habilidades que nos ayudarán a estar motivados y a motivar de una forma inteligente y eficaz.

¿Te atreves?

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com

CÓMO TRABAJAR EN EQUIPO CON ÉXITO

Si alguna vez han visto un partido de fútbol, seguramente se habrán realizado las siguientes preguntas:



Habilidades
Directivas



Presencial



20 horas



Personas
que tengan
a su cargo



¿Por qué hay equipos con excelentes jugadores, pero sin embargo no ganan los partidos? ¿Serían capaces de desarrollar sus talentos dentro del equipo? ¿Cómo empezar a encajar las piezas? ¿Cómo sabrían que realmente están jugando en equipo? ¿Por qué son capaces de dar lo mejor en algunos encuentros y en otros no? ¿Qué les motiva realmente?

Si este es tu caso, te damos la bienvenida.

A través de la Metodología Belbin aprenderán a sacar el mayor rendimiento de los equipos de trabajo.

Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.) escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com





CÓMO MANEJAR MIS EMOCIONES INTELIGENTEMENTE

Desde muy niños ya escuchamos frases como: los niños no lloran, las niñas no gritan, hay que ser fuertes, etc. Afortunadamente, el coeficiente intelectual ha pasado a un segundo plano, y este tipo de afirmaciones también.

Todas las personas experimentamos a diario emociones como la alegría, el miedo, la rabia o ira, el orgullo, la tristeza y, frecuentemente, no sabemos cómo comportarnos frente a ellas y nos desbordan.

Con este taller aprenderás que no hay emociones “buenas” o “malas”, y que todas son necesarias para nuestro bienestar y supervivencia. Aprender a regular las propias emociones, gestionarlas, canalizarlas y positivarlas forma parte de la esencia de la vida de las personas.



Habilidades Personales



16 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CÓMO GESTIONAR DE FORMA POSITIVA LOS CONFLICTOS

El conflicto en sí no es un problema, sino la incapacidad de la persona u organización en resolverlo.

Sabemos que algunas veces te hubiese gustado solucionar tus problemas a lo Clint Eastwood, pero sería poner una píldora de estímulo a tu ego con fecha de caducidad, ya que el problema en sí no está solucionado, solo parcheado.

Que hayan diferentes puntos de vista o pensamiento es normal, lógico e incluso sano, lo malo viene cuando transformamos los desacuerdos en conflictos y lo llevamos a un terreno personal.

La primera pregunta que nos tenemos que hacer para buscar una solución, es saber si realmente lo queremos solucionar. Si la respuesta es afirmativa, este entrenamiento te ayudará.

Aquí aprenderás habilidades para gestionar los conflictos de forma positiva.



Habilidades Personales



20 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CÓMO GESTIONAR MIS 1440 MINUTOS CADA DÍA SIN MORIR EN EL INTENTO

Desde muy niños ya escuchamos frases como: los niños no lloran, las niñas no gritan, hay que ser fuertes, etc. Afortunadamente, el coeficiente intelectual ha pasado a un segundo plano, y este tipo de afirmaciones también.

"El que no sabe administrar su tiempo, no sabe administrar nada". Así de contundente se muestra Peter Drucker Y es que cuantas veces escuchamos frases del tipo "No tengo tiempo"... y lo decimos, ¿verdad? Sólo tenemos una vida y nos da pánico desaprovecharla. Cada día "nos regalan" 1.440 minutos, y nosotros decidimos qué hacemos con ese regalo: si lo tiramos, si dejamos que nos lo roben, o si lo aprovechamos. El truco para poder saber gestionar el tiempo, es conocer el funcionamiento de nuestro cerebro y saber hacia donde focaliza su atención.

Hay que determinar, pues, qué es importante en nuestra vida. Teniendo claros nuestros objetivos (personales, profesionales) sabremos cómo queremos administrar el tiempo, y cómo colocar las cosas importantes en el día a día. La administración del tiempo también se debe hacer de un modo eficaz y eficiente, y empieza en uno mismo.



Habilidades Personales



20 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CÓMO GESTIONAR LA OLLA ESTRÉS

¿Sabías que hay 40 millones de empleados estresados en Europa? ¿Que el estrés origina una cuarta parte de las bajas laborales y es la segunda causa de enfermedad laboral?

El estrés es una respuesta natural y necesaria para la supervivencia, a pesar de lo cual hoy en día se confunde con una patología.

Por lo general utilizamos este término de forma gratuita, para expresar desánimo o cansancio, sin embargo, el nivel de estrés necesario para llegar hasta estas circunstancias varía en función de la persona y la personalidad.

Unos niveles de estrés son necesarios para realizar una tarea, lo importante es conocer nuestros niveles de estrés adecuadamente.

¿Te atreves?



Habilidades Personales



20 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



ENTRENANDO LA ESCUCHA ACTIVA Y EMPÁTICA

¿Realmente estás escuchando o estás esperando tu turno para responder? La escucha activa es una de las habilidades más apreciadas y más difíciles de poner en práctica.

Escuchar significa acompañar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla; se refiere a la habilidad de escuchar no solo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa, asimismo, cierta empatía, es decir, respetar el derecho de la otra persona y ponerse en su lugar.

¿Te atreves a mejorar tu capacidad de escucha?



Habilidades Personales



6 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CÓMO SER MÁS FELICES

¿Cuál es el secreto de la felicidad? ¿Qué es la felicidad y cómo se mide? ¿De qué dependes para ser feliz? ¿Están nuestros genes predeterminados para ser o no ser felices y estar satisfechos con la vida?, y por último, ¿estás comprometido con tu felicidad?

Siempre es más fácil tomar la decisión que llevarla a cabo. Este curso es para quien ha tomado la decisión de cambiar una actitud y ahora quiere conseguir ver y vivir la vida en positivo. Compartiremos una visión científica de la felicidad y pondremos en práctica diferentes habilidades y técnicas que nos ayudarán a alcanzar nuestro objetivo.

¿Te atreves?



Habilidades Personales



4 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



SER ASERTIVO

(CÓMO DECIR LO QUE PIENSO SIN SENTIRME CULPABLE)

¿Cómo expresar antes de explotar en nuestra vida? ¿En tu trabajo existen personas con actitudes que no te agradan pero no quieres entrar en conflicto? ¿Cómo es tu relación con tus padres, tus hijos, hermanos o pareja? ¿Qué sueles hacer cuando algo te molesta? ¿Lo expresas o lo callas?

La comunicación asertiva es una habilidad muy importantes para los tiempos que vivimos. Es la capacidad de comunicar adecuadamente nuestro punto de vista y necesidades emocionales a los demás de manera adulta, madura y efectiva.

La asertividad es una habilidad social que reúne las conductas y pensamientos que nos permiten defender los derechos de cada cual sin agredir ni ser agredido. Significa defender tus derechos, hacerte valer, decir no cuando es que no y no dejarte pisar.

¿Empezamos a comunicarnos de un modo más asertivo?



Habilidades Personales



8 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CONSTRUYENDO PREGUNTAS PODEROSAS

"Si yo tuviera una hora para resolver un problema y mi vida dependiera de la solución, gastaría los primeros 55 minutos para determinar la pregunta apropiada, porque una vez supiera la pregunta correcta, podría resolver el problema en menos de cinco minutos". Albert Einstein

Las preguntas poderosas son aquellas que llevan a descubrir y profundizar las necesidades, emociones y motivaciones de la otra persona.

Una pregunta poderosa refleja una escucha activa y un entendimiento de las perspectivas del cliente y lo lleva a descubrir, profundizar, comprometerse, tomar acción, ganar claridad, abrir posibilidades o aprender cosas nuevas.

En este curso trabajaremos la arquitectura de las preguntas poderosas, sus características y la forma adecuada de utilizarlas.

¿Te atreves?



Habilidades Personales



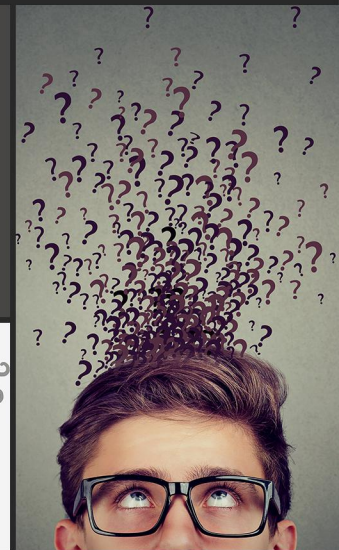
4 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos





PROPORCIONAR FEEDBACK

¿CÓMO LO HAGO??

En el contexto de la empresa, el feedback asume un papel importantísimo a la hora de orientar a los miembros del equipo hacia los resultados deseados. Tanto si es para elogiar su trabajo como para apuntarles hacia una hora de mejora, el feedback es esencial.

Saber feedback no es tan fácil. Es preciso querer asumir la responsabilidad de darlo, entender que el objetivo del feedback es contribuir al crecimiento personal y profesional del colaborador, y querer darlo con sumo respeto y ánimo de ayudar.

En todo proceso de feedback, aparte de tener en cuenta factores como que el feedback debe ser preciso, relativo a los hechos, breve, exento de prejuicios, basarse en la conducta, adecuado, aplicable y otras características sumamente importantes, también se debe tener en cuenta que no todo el mundo cuenta con el nivel de madurez profesional adecuado para recibirlo, por lo que es necesario adaptar nuestro estilo de liderazgo al tipo de interlocutor. ¿Preparado para sacar el máximo provecho al feedback?



Habilidades Personales



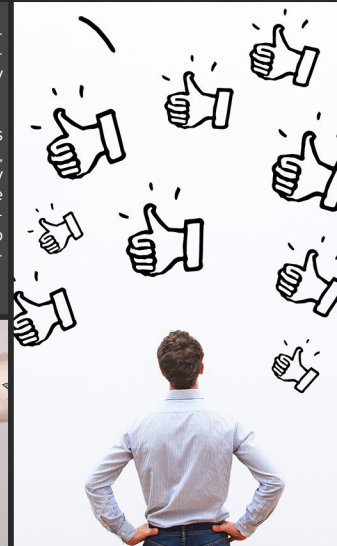
6 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



GENTE **TÓXICA**: IDENTIFICACION, PREVENCIÓN Y ACTUACIÓN

¿Quién no tiene o ha tenido una persona tóxica en su vida? En la actualidad, demasiadas personas conviven con personas tóxicas. Pero, ¿qué es una persona tóxica? Es alguien que hace que nos sintamos mal con nosotros mismos, que no nos apoya y que nos complica la vida.

Muchas veces no es necesario que busquemos esta actitud en otros, ya que uno mismo puede ser su propio peor enemigo, incluso o ser tóxico para otras personas.

Vamos a enseñarte a detectar la presencia en tu entorno de esas personas que, de algún modo, podrían tener una mala influencia en tu vida.

Ahora podrás saber cómo identificarlas y cómo comportarte con ellas.

¿Empezamos a vaciar nuestra mochila de gente que resta?



Habilidades Personales



12 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



CÓMO GENERAR RAPPORT-SINTONÍA E INFLUENCIAR EN LOS DEMÁS

¿Te has preguntado alguna vez cómo conectar con la gente? ¿Qué hacer para causar una buena primera impresión? ¿Cómo influenciar positivamente en diferentes contextos? El rapport es una herramienta de comunicación esencial para crear sintonía y conexión con otras personas.

Mediante el rapport entramos en el círculo de la comunicación, apreciando y respetando el modelo del mundo de la otra persona, manteniendo, simultáneamente, nuestra integridad.

Es una herramienta fundamental en trabajos donde se requiere empatía, con el fin de lograr un clima de confianza; y, a su vez, genera las condiciones perfectas para lograr un intercambio de ideas.

Una vez conectes con tu público, lo siguiente será influenciarlos de forma positiva.

¿Te atreves?



Habilidades Personales



4 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



LAS MEJORES TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO

Hablar en público es conectar con el público, entusiasmarlos y emocionarlos para captar la atención del cerebro.

¿Muere tu público por exceso de Power-Point? ¿Te gustaría involucrar a la audiencia y hacerla participar? ¿Quieres transformar tus presentaciones en experiencias que dejan huella? ¿Sueñas con ser más persuasivo, más convincente, más seguro de ti mismo? ¿Quieres destacar? ¿Quieres que hablen de ti, de tu producto, de tu empresa? ¿Quieres ser recordado?

¡Este es tu taller!



Habilidades Personales



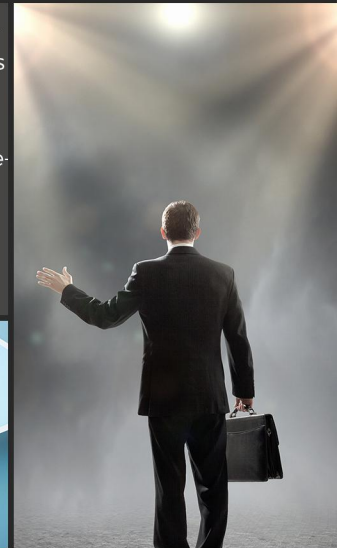
12 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos



Si deseas ampliar información de este taller (objetivos, temario, metodología, etc.), escríbenos a:
jonathan@fabricadeinconformistas.com



NEUROLIDERAZGO

¿Cómo podemos liderar nuestro cerebro?

Es curioso cómo existen manuales de instrucciones para facilitarnos la vida en cualquier aspecto, sin embargo, cuando se trata de nuestra mente y cerebro la cosa cambia.

Los avances de la neurociencia en los últimos años han sido significativos, nuestro cerebro toma decisiones constantemente, muchas conscientes y otras inconscientemente; por lo que se hace necesario conocer su funcionamiento para gestionar nuestro día a día.

Recuerda que somos lo que pensamos, y que:

- ... tus pensamientos, se convertirán en palabras.
- ... tus palabras, se convertirán en actos.
- ... tus actos, se convertirán en hábitos.
- ... tus hábitos, se convertirán en tu carácter.
- ... tu carácter, se convertirá en tu destino.

¿Te atreves a conocer tu cerebro?



Habilidades Personales



12 Horas



Presencial



Dirigido a todos los públicos





NUESTRAS

ACREDITACIONES



CLIENTES

QUE NO SE CONFORMAN

