

0.0

Comentarios (0)

Miguel Eduardo NAvarro Pardo

Lima, Perú
Conferencista | Coach | Docente

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Perú

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

ADMINISTRACION-GESTION RRHH, HABILIDADES BLANDAS, MANUAL DE FUNCIONES, MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMI, DISEÑO ORGANIZACIONAL, CLIMA ORGANIZACIONAL, CULTURA ORGANIZACIONAL.

Descripción del perfil

Más de 20 años diseñando, creando, capacitando y formando equipos a través de Ponencias, Seminarios, Cursos, Cursos - Talleres (In House - Out Door), con incidencia en temas sobre Liderazgo, Integración, Comunicación, Trabajo en Equipo, Atención al Cliente, en empresas como: Petro Perú, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), Grupo Interbank FH Perú Ltd.(Banco Interbank, Supermercados Peruanos, Homecenters Peruanos, Oechsle, Bembos; InkaFarma; Cineplanet S.A, Real Plaza, Urbi. Propiedades, Inteligo SAB, etc.), Servicio de Administración Tributaria de Chiclayo (SATCH), Fondo Metropolitano de Inversiones (INVERMET) de la Municipalidad Metropolitana de Lima, Tribunal de Fiscalización Ambiental del Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental - OEFA Maestro Home Center, Policía Nacional del Perú, FONDESURCO, EDPYME Alternativa XEROX; Caja Municipal de Ahorro y Crédito ICA, Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque, entre otras instituciones. Docente en la Escuela de Post Grado para la División Empresarial del Área Académica de Capital Humano para la UPC. Universidad Corporativa Grupo Interbank - UCIK(Desarrollo de Habilidades Blandas). Universidad Católica San Pablo de Arequipa- UCSP (Formación continua para la empresa). Docente de la escuela de Post Grado San Francisco Xavier de Arequipa..Docente Facultad de Ciencias Históricas Sociales y Educación. Centro de Comunicación y Desarrollo de Recurso Humano para la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

Conferencias, Cursos o Talleres

CALIDAD EN EL SERVICIO DE ATENCION AL CLIENTE

4 Horas o más

a) Presentación: Para quien desea un servicio, la calidad de atención al Cliente es un proceso que debe lograr la satisfacción total de los requerimientos y necesidades de los mismos, más aun, con el alto grado de competitividad, se debe crear un factor diferencial, que permita a los cliente elegir por preferencia. b) Objetivos: ? Conocer y manejar la Inteligencia emocional para generar un buen estado de ánimo e irradiar estabilidad en sus acciones y actividades, tanto como sus interacciones comerciales diarias. ? Mejorar la predisposición en las acciones y actividades para fomentar un excelente servicio al paciente ? Proponer la creación de un "factor

diferencial- comercial" en cada acción o actividad personal con el fin de satisfacer día a día al paciente ? Plantear y motivar la ejecución de variable de mejora para la atención y servicio al cliente(Interno y externo)

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

4 Horas o más

Presentación: El definir un estilo apropiado de liderazgo, en el momento justo, con las personas indicas, en el lugar adecuado, significara generar equipos de alto rendimiento con personas identificadas a los objetivos de la empresa Objetivos: ? Aplicar destrezas de manejo de personal y procurar un adecuado clima organizacional ? Conocer las técnicas de cohesión organizacional, administración y gestión de personal ? Fortalecer la inteligencia

emocional para la mejor conducción de equipos de trabajo

DESARROLLANDO UNA CULTURA EMPRESARIAL CORPORATIVA

4 Horas o más

Presentación: Los resultados de toda empresa depende directamente abordar del proceso de creación de una cultura organizacional sólida (Filosofía de Crecimiento), que capitalice las actitudes y comportamientos de los colaboradores en todos sus niveles Participantes Todo el desarrollo de este curso- taller está diseñado para procurar, en los participantes, puedan interiorizar todo pensamiento inicial y futuro de la organización traducido en misión y visión Objetivos Principales: Durante el desarrollo de los temas, se procurará identificar las claves, metodología, técnicas y herramientas para definir los lineamientos políticos y normativas en la búsqueda de una

cultura organizacional

INCUBACIÓN DE LÍDERES CON UNA PERSPECTIVA RENOVADA PARA REPOTENCIAR EL RECURSO HUMANO

4 Horas o más

DESCRIPCION GENERAL: Tomando como base que el factor humano es totalmente impredecible en sus accionar y reaccionar, debemos conocer el factor "x" que podría estimular una generación de potencialidades en nosotros y en los demás. A pesar de ello y de hecho que, ahora y siempre se ha comprobado que esa generación o regeneración de potencialidades, simplemente lleva un factor " y" de sinergia personal, acarreando consigo, alta producción y productividad en los núcleos básicos: familiar, social (amical) y laboral. He aquí, donde nos detenemos a estudiar cada fase y proceso, para poder entender como y donde podemos renovar nuestras herramientas o variables de gestión personal o empresarial, hacia la búsqueda del éxito, en todos su núcleos: familiar, social (amical) y laboral. OBJETIVOS: ? Lograr que los participantes reconozcan la responsabilidad de dirigir, administrar y controlar los aspectos relativos al factor humano y su ingerencia en el sistema productivo de un núcleo en particular. ? Brindar a los asistentes las técnicas y conceptos reforzar el rol de líderes, responsables de alcanzar las metas mediante acciones concretas sobre sus colaboradores directos. ? Dar a conocer las herramientas necesarias para desarrollar las habilidades de comunicación y trabajo en equipo, así poder orientar a sus futuros colaboradores hacia los objetivos de la empresa, estableciendo una relación que favorezca su labor. ? Ofrecer elementos de reflexión para una mejor gestión y lograr la motivación interna mejorada , para

optimizar el desempeño técnico y humano de sus colaboradores

Artículos

¿Será la arrogancia un factor dificíl de controlar en los directivos?

Hace unos días una revista para cual escribo artículos habitualmente, me pidió que realizará una reflexión sobre el impacto de la arrogancia de los directivos de una empresa, con lo cual me trae a la memoria muchas

experiencias vividas a través de las diversas consultorías, asesoría […]

https://negociosymanagement.com.ar/?p=8477

La responsabilidad de un gestor de Recursos Humanos

By Miguel Eduardo Navarro Pardo, Lima, Perú. Ante cualquier otra función o responsabilidad de quien este encargado de gestionar el recurso humano en una institución, se debe recordar que no es una acción mínimamente

adicional de la persona que se le otorga realizar los cargos y abonos en una planilla o nómina (considerando que con […]

https://negociosymanagement.com.ar/?p=8258

Gestión de los Recursos Humanos, un dilema para los directivos

By Miguel Eduardo Navarro Pardo de Lima city, Perú Recuerdo que hace unos meses, me contacto una empresa, que para los directivos estaba en pleno crecimiento y desarrollo, de aquellas que dibujan el sueño de gloria, excelencia y buen trato hacia el contexto social-competitivo, cuando dentro de ella es un sin número de falencias, que […]

https://negociosymanagement.com.ar/?p=4871

Enfrentando el miedo con tus valores para lograr el éxito.

By Miguel Eduardo Navarro Pardo. Lima – Perú Deseo empezar esta semana haciendo mención a lo que dijo Nelson Mandela, en una de sus famosas frases: “No es valiente quien no tiene miedo sino quien sabe conquistarlo”. A lo largo de mi vida he ido sintiendo o viviendo que sobre todas las cosas uno debe estar consiciente para arriesgar y afrontar las situaciones que se presentan en los proyectos personales o profesionales, circunstancias que deben motivar una “respuesta” y no una “reacción”, para lograr el éxito, la satisfacción del triunfo, del objetivo logrado....

https://negociosymanagement.com.ar/?p=805

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/miguel-navarro