

0.0

Comentarios (0)

Francisco Senn

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España, México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Comunicación Asertiva Organizacional, Dirección y desarrollo de equipos de trabajo, Coaching de ventas, Ventas con PNL, El proceso de la Venta Consultiva, Entrenamiento y formación en ventas., Neurocumunicación, Negociación y Persuasión.

Descripción del perfil

Francisco Senn es un experto en la aplicación de las Neurociencias, la PNL y la Inteligencia Emocional en individuos u organizaciones de clase mundial. Sus desarrollos, únicos e innovadores, han demostrado logros significativos en todas las empresas en las que se han aplicado sus modelos de cambio cuántico. Francisco domina como nadie el mundo empresarial en todas sus facetas y áreas, ya sea las comerciales, operativa, administrativas o corporativas, por lo que sus recomendaciones se basan en conocimientos y experiencias eminentemente prácticas y actuales. Francisco es fundador del Grupo Neurosoft que une las disciplinas del coaching con las más avanzadas técnicas y prácticas de la consultoría internacional en un conjunto de divisiones destinadas cada una al desarrollo de las habilidades humanas necesarias para la trascendencia en la sociedad. Es autor de diversas publicaciones y libros, publicados internacional y exclusivamente en Bookboon, y colabora también con sus artículos para diversas revistas electrónicas. El mismo lanzó su primera revista electrónica en el año 2000, cuando todavía el acceso a Internet no estaba tan generalizado y las velocidades de acceso se medían en kilobites por segundo. Es presidente de la Asociación Internacional de Neuromanagement y administra los 3 sitios web en los que ofrece su amplio abanico de soluciones empresariales y que son: • Franciscocaceressenn.com • Neurosoft.com.mx • Neuromanagement.net En la actualidad reside en España y dedica su tiempo a consultoría internacional, la escritura de nuevas obras para el mundo de los negocios y charlas y conferencias en diversas partes del mundo.

Conferencias, Cursos o Talleres

Comunicación Asertiva Organizacional

Flexible

Cómo construir una organización de Clase Mundial con una comunicación asertiva extraordinaria. "95% de los problemas de una organización son problemas de comunicación", Peter Drucker Permita que su organización domine la comunicación interna y externa, utilizando las tecnologías de comunicación asertiva más avanzadas del mundo. La nueva manera de aprender En este curso online diseñado e impartido por Paco Senn, experto en comunicación organizacional con más de 30 años de experiencia en el campo, usted podrá implantar en su organización un sistema interno de comunicación asertiva que le permitirá lograr resultados extraordinarios con un mínimo esfuerzo. Tal es la potencia de comunicarse asertivamente. Contenido del curso: 1. Comunicación asertiva en una empresa de clase mundial. 2. Los sistemas de representación sensorial o como nos comunicamos la realidad. 3. Las estrategias y sus claves de acceso. 4. La precisión: la clave de la comunicación eficaz. Los universales de modelaje de la experiencia: generalizaciones, omisiones y distorsiones. 5. Las palabras y las

metáforas 6. Las relaciones interpersonales. La tercera regla de la comunicación eficaz 7. Armonizar y reflejar. 8. Niveles de comunicación. 9. Metamodelo de comunicación de alto desempeño. 10. Juntas Asertivas

9.5 Secretos del Trabajo en Equipo

Flexible

De todas las características que hacen que una empresa rompa el molde, se destaque por encima de las demás y obtenga resultados extraordinarios, ninguna es más significativa e importante que la habilidad de sus integrantes y colaboradores de saber trabajar en equipo. Esta habilidad o capacidad no solamente impacta los beneficios de la empresa, impacta también su capacidad de innovación y de encontrar respuestas más creativas y efectivas de cara a los problemas del cliente. Trabajar en Equipo reduce significativamente los costes de operación de cualquier empresa al reducir los tiempos de proceso y al permitir que los equipos se auto gestionen, reduciendo los costes indirectos y de overhead. Pues bien, los equipos de trabajo autodirigidos y eficaces que proporcionan resultados extraordinarios no nacen, se hacen. Existen principios que, aplicados organizacionalmente, generan el trabajo en equipo. Este curso, basado en el exitoso libro de Francisco Senn "9,5 Secretos de los Equipos de Trabajo exitosos y autodirigidos", le enseñará cómo crear dinámicas de trabajo en equipo en su organización que la convertirán en una de clase mundial referente para las demás empresas de su sector. Contenido: 1. ¿Qué es un Equipo de Trabajo? Etapas y clasificación de los equipos. 2. Los 9.5 secretos de los equipos de trabajo autodirigidos y ultra eficaces. 3. El Sistema Maestro: el fundamento esencial del trabajo en equipo. 4. Componentes del SM. Las creencias. Los valores. Las preguntas. Los estados emocionales. Las

referencias. Los sistemas de gestión. 6. Cómo formar el mapa de un ETA. 7. Cómo asociar los valores de un equipo con una meta u objetivo. 8. Dinámica de integración de equipos de trabajo.

Inteligencia Emocional para Ejecutivos y Emprendedores

Flexible

Cuando un hombre académico, lleno de diplomas, reconocimientos y estudios formales como Daniel Goleman publicó en 1995 su libro La Inteligencia Emocional, hubiera sido normal que nadie le hiciera mucho caso. Sin embargo, cambió la forma en que se contrata gente en las empresas para siempre. Y hubiera sido normal que no le hicieran caso porque en esta obra el plantea de manera contundente que las habilidades personales blandas, tales como la influencia o la cooperación, son mucho más importantes para desempeñarse exitosamente en el mundo contemporáneo que las sobredimensionadas habilidades cognitivas representadas por una gran acumulación de títulos académicos, justo como los que el Dr. Goleman poseía. En su controversial e innovador abordaje al desempeño humano de excelencia, el Dr. Goleman sentó las bases de la Inteligencia Emocional. Cualquier persona con deseos de éxito en su desarrollo profesional o personal ya no discute hoy en día la importancia de la Inteligencia Emocional por encima de las destrezas desarrolladas en el sistema moderno de educación. Esta personal interpretación de Francisco Senn le resultará reveladora, conmovedora, inspiradora y treméndamente práctica. Aunque, como en muchos aspectos de la vida, es más fácil apreciar la bondad de algo cuando se posee que cuando no se posee, en el caso de la Inteligencia Emocional, Francisco Senn nos ayuda a aceptar la idea desde un principio con mucho más entusiasmo. Este curso es un curso de entusiasmo, la emoción preferida de los que dominan la Inteligencia Emocional. Con este curso, Usted no solamente aprenderá a integrar la Inteligencia Emocional en su vida, la tendrá disponible para introducirse en ella cuantas veces quiera porque estará siempre a su disposición. El que sea en formato de audio le facilitará enormemente adquirir los conceptos de este maravilloso descubrimiento, el de que los seres humanos tenemos lo que necesitamos

para lograr lo que deseamos y ya está dentro de nosotros.

Experiencias

Presidente

Grupo Neurosoft

2009 - Actual

Estudios

Principles of Persuasion TRainer

Cialdini Insitute

1996

Master Trainer NLP

NLP Insitutte

1995

Piscología Social

Complutense

1985

Libros

30 (y medio) Secretos de la Venta, el Servicio y el Éxito

Este libro no es solamente un libro de ventas. Las ventas son la excusa, la felicidad es la razón. Un libro lleno de vivencias y anécdotas, con secretos y técnicas probadas para incrementar la calidad de sus relaciones humanas y sus ventas a niveles extraordinarios. Más allá de ser un libro de ventas de productos o servicios, es un libro que revela el arte de saber vender una idea, un pensamiento, una ilusión; de saber venderse a si mismo como una persona con la que los demás quieren estar por el valor que agrega a sus vidas. Y si en su vida profesional se dedica a las ventas, con seguridad multiplicará varias veces las cantidades que logra mensualmente, siempre y cuando aplique lo que haya leído. En este libro, Francisco le enseñará: • Cómo usar intuitivamente las 6 Leyes Universales de la Influencia. • Cómo vencer cualquier argumentación y quedar como amigos. • Cómo transformar la conducta de los demás consiguiendo lealtad en el proceso. • El ingrediente más importante a la hora de lograr más dinero a través de las ventas. • Cómo conseguir que sus clientes o amigos sientan una

inmensa alegría de verle cada vez que le vean. • Cómo funciona el proceso de compra de los seres humanos y cómo dominarlo éticamente. Y muchos secretos más...

9 Secretos y medio para crear equipos de trabajo

Trabajar en equipo y colaborar se encuentra en nuestra genética humana. A través de ciertos estímulos, las empresas pueden permitir que las personas trabajen en equipo y desarrollen soluciones creativas e innovadoras que le den una ventaja competitiva definitiva. Los 9 (y medio) Secretos son los estímulos que cualquier empresa en el siglo XXI necesitará para lograr un auténtico trabajo en equipo. En este libro fruto de más de 30 años como consultor internacional de empresas y formador de habilidades blandas, Francisco Senn nos muestra una forma tangible de convertir el subjetivo concepto Trabajo en Equipo en una realidad objetiva y al alcance de cualquier empresa dispuesta a intentarlo. Basado en profundos estudios de sicología social, los 9 (y medio) Secretos están llenos de sentido común, innovación, controversia y, por qué no, de humor y pragmatismo, que harán de sus

equipos de trabajo los lideres de la transformación profunda y urgente que está necesitando el mundo.

El proceso de la Venta Inteligente

Un método de desarrollo de una relación comercial ganar-ganar en base al funcionamiento psicológico de los seres humanos. Con el método o Proceso de la Venta Inteligente, usted aprenderá a incrementar sus resultados comerciales a través de lograr relaciones humanas constructivas y duraderas. Siga sin dudas estos 4 pasos y revolucionará la forma como vende y cómo los demás lo perciben. En este libro Francisco Senn ha unido sus conocimientos de psicología social, ventas, PNL y su propia experiencia en la comercialización para descubrirnos cómo los seres humanos procesamos la información y tomamos decisiones para comprar los productos y servicios con los que satisfacemos las necesidades. Este método infalible llamado Proceso de la Venta Inteligente, siempre en base a una estricta ética profesional, nos permitirá crecer en beneficios económicos y en nuestro

desarrollo personal y de relaciones. Un libro y un proceso que revolucionarán la forma en que usted vende para siempre.

Los Secretos del Márketing y la Persuasión

Existen técnicas que logran que las personas se rindan ante nuestras solicitudes. En este libro encontrará técnicas de aplicación inmediata con las que creará mensajes poderosos y extraordinarios.

El Poder de las Palabras, vol. 1, la Neurocomunicación

En este libro Francisco Senn nos revela los secretos que ha usado por años para hacer de sus presentaciones y conferencias comunicaciones hipnóticas.

El poder de las palabras, vol. 2, Neurocomunicación

En este libro Francisco Senn nos revela los secretos que ha usado por años para hacer de sus presentaciones y conferencias comunicaciones hipnóticas.

Artículos

Las pirámides invertidas

En esta charla de la serie de Coaching Francisco aborda el tema siempre controversial de la congruencia personal. Partiendo de una definición precisa de la palabra congruencia y mostrando ejemplos concretos de una evidente falta de esta y de las consecuencias que esto tiene, Francisco nos lleva magistralmente a entender los enormes beneficios de ser congruentes y, además, nos da las pistas para lograr serlo de manera sistemática.

Ser congruentes nos permitirá no solamente lograr aquello que nos proponemos sino hacerlo de tal forma que logremos tranquilidad y paz mental.

https://neurosoft.com.mx/las-piramides-invertidas/

12 competencias psicológicas de los worldclass managers

Cuando nos ponemos metas, son muchos los elementos que intervienen en que dichas metas se conviertan o no en una realidad. Ya sea que estas metas sean personales o empresariales, la fe jugará un papel importante en su logro. En esta charla Francisco nos muestra la diferencia entre la fe y la esperanza y da también las claves para generar la fe necesaria para mover montañas. A través de un análisis práctico de experiencias subjetivas,

Francisco utiliza sus conocimientos de desarrollo humano para mostrarnos la mejor manera de experimentar fe a voluntad.

https://neurosoft.com.mx/12-competencias-psicologicas-de-los-worldclass-managers/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/francisco-senn