

5.0

Comentarios (2)

Benjamín Bermúdez Sánchez

Ciudad De Aguascalientes, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Identidad y Pertenencia, PNL: Innovación para Aprender, PNL: Comunicación Inconsciente, Trabajo en equipo vs grupos, Cultura y Clima laboral, Neuroventas, NeuroManagement, NeuroLiderazgo, Estrategias de Metas objetiv, Estrategias de Metas, Equipos de Ventas y Emociones, PNL: Sistema de Aprendizaje, Tiempo en la empresa: Nutricio, Transformación vs Cambio, De Persona a Colaborador.

Descripción del perfil

Docente en IESPA ahora UNPOL, Lic. en Derecho, Master PNL & Coach, Conferencista y docente, en el Sector Privado y Público, focalizado desde mas de 10 años al desarrollo de las personas, Docente PNL Sistémico Constructivista. Tengo una fascinación por la Docencia, las conferencias que ves que abren y posibilitan al participante a nuevas dimensiones de vida hasta ese momento ignoradas. de acuerdo a un avaluación de perfil que me hicieron en PDA internacional se puede decir lo siguiente de mi, con profunda satisfacción: Benjamín es un líder integrador que tiene un interés extrovertido por la gente y la habilidad de ganarse el respeto y la confianza de diversos tipos de personas. Disfruta la responsabilidad, la autoridad y la iniciativa social. Presiona para alcanzar un objetivo y para que se acepte su punto de vista pero de una forma carismática. Es espontáneo en su aproximación. Puede usar su motivación, habilidades interpersonales, confianza en sí mismo y carisma para influenciar y persuadir a otros de su punto de vista o creencia. Por lo general, Benjamín es un buen coordinador que está dispuesto a delegar y demuestra aplomo y confianza en la mayoría de las situaciones Benjamín toma naturalmente el fijar metas, planear, organizar e implementar planes. Prefiere requisitos de trabajo prácticos y realistas. Es independiente y quiere libertad para fijar y lograr metas. Esto lo lleva a estar seguro de sí mismo y dispuesto a actuar sin la guía, mando e influencia de otros. Benjamín prefiere tener el control de las situaciones que encuentra y está dispuesto a tomar riesgos para asumir el mando. También es impaciente en lograr los resultados y efectuar el cambio. Benjamín es tenaz en su persecución de metas. Benjamín puede usar sus habilidades interpersonales eficazmente al hacer discursos y presentaciones a grupos. Responderá rápida y confiadamente a las respuestas y objeciones del público. A Benjamín no le cuesta asumir ciertos riesgos y tiene sentido de urgencia, razón por la cual toma decisiones rápidamente en base a la información que tiene disponible.. Evitará el análisis detallado de la información o la elaboración de reportes.

Conferencias, Cursos o Talleres

Identidad y Pertenencia en las Organizaciones

Flexible

Enfoque nodal en la persona, como ente individual, partiendo de esa premisa, ubicar, extraer y saber de sus metas como individuo y consolidarlas en armonización con las metas organizacionales en un intercambio de Ganar-

Ganar de una emoción de Convicción sobre la idea de obligación. Hacer que se conozca y reconozca para su decisión de valor para con su persona y en sinergia con la organiación y sus fines

El Tiempo en las Organizaciones: Declinado Toxico o Sostenido Nutricio

Sin especificar

En las jornadas de trabajo se manejan sobre todo exigencias demandadas por el puesto, lista de objetivos a cumplir, y tiempos para hacerlo. La actitud y la emoción juegan un papel preponderante en la consecución de los objetivos organizacionales y en la felicidad del colaborador. La ignorancia de métodos y herramientas para sostener la Energética Actitud, la comunicación y la ponderación de lo importante crea conflicto de comunicación y de emociones encontradas conforme pasa el tiempo en la jornada. Habilitar esas habilidades latentes no ubicadas con herramientas que Resignifican y sostienen la energía es Vital para el Clima laboral Nutricio que produce y

crea visión de futuro compartido u aleja el estrés. Ese es el Fin de este Curso taller o Conferencia modificada

Neuroliderazgo: La toma de conciencia de tu vida primero para Influir a los demás

4 Horas o más

Se plantea al liderazgo como una actitud de autoconocimiento primero, el nodo es formar formadores, enseñar a aprender, no enseñar lo que sabes, es transformación vs cambio. El liderazgo desde la Neurociencia (PNL) habilita al conocimiento de las personas desde una manera Holística, es decir determinando dos nodos que rigen al colaborador de excelencia: Productividad par ala organización y Satisfacción personal de hacer lo que te place, encontrar y disparar en las personas los factores que motivan como activación de neurotransmisores, el Salario emocional que crea y eleva estándares de productividad inéditos con la Felicidad (satisfacción) del

colaborador y una guía sistemática del líder Coach

Comunicación: Hacer o dejar de hacer Comunica... ¿Que estas comunicando?

Flexible

La comunicación en las personas se da en todo momento, es imposible NO comunicar. Tomar el control consciente de lo que comunicas es vital para la consecución de metas y objetivos. Comunicamos consciente e inconsciente: Lenguaje corporal, lenguaje paraverbal y transmitimos un mensaje: ¿es la comunicación integral coherente y congruente entre lo que digo y proyecto con mi cuerpo, gestos, modos, tono, manera, volumen, intención etc? Aprender a consolidar y armonizar la proyección de los canales de comunicación es un factor determinante que crea Resultados, Cultura y Clima laboral como resultado, los resultados que tienes ¿son los que

planeaste? ¿NO? pues la comunicación organizacional falla..

Neuroventas: Tu mejor producto a vender... Tú y tu imagen

Flexible

Entrenar a los equipos de Venta, par ala transformación de la venta clásica newtoniana clasica por la venta a la emoción, a la idea al sueño. Aprender el vendedor que la gente compra lo que desea no lo que necesita, Captar esa idea de necesidad ilusoria es acercarse a la venta exitosa. Hacer que el equipo sea consciente de que la competencia es contra las otras marcas y no contra los demás vendedores de la misma empresa, es la idea, diseñar estrategias como el manual de ventas general, dominarlo y aplicarlo, practicarlo, además de diseñar una adecuación continua en base a la opinión y experiencia del equipo es una decisión democrática que compromete, reorganizar el sistema y preparar al Entrenador (jefe) como un estratega de mejora continua y supervisión de las técnicas es determinante y es su unica función, supervisar que se cumplan y No formar parte del

equipoque vende...

PNL: Habilidad Docente de Resultados Inéditos

Sin especificar

Usar las herramientas de la PNL en la Docencia, habilitarlas en la educación, y plantearlas de una manera heuristica, habilitada como una Competencia practica desencadena valor en la enseñanza que se refleja en el

aprovechamiento del educando

Experiencias

Director

Instituto Multidisciplinario de Capacitación Jurídico Policial, Prevención Social y Desarrollo Humano S.C.

2013 - Actual

Coach Ejecutivo

Ejecutivos de Empresas de la rama automotriz de Ags

2015 - Actual

Coach Empresarial

Arrow Moving, Codecca Ags, Socium mx Ags.

2019 - Actual

Coaching

Directo al Publico Solicitante

2016 - Actual

Jefe de Seguridad

Empresas del Altiplano (casino de la Feria de Ags)

1989 - 2012

Gerente de Logistica

Prestadora de Servicios de Ags

2000 - 2004

Estudios

Titulo Lic en Derecho

Colegio Decroly Guadalajara Jal

2015

Certificación internacional Coach PNL

The Society of the Neurolinguistic Programming by Richar Bandler

2015

Master PNL

The Society of Neurolinguistic Programming by Richar Bandler

2014

Diplomado en Formador de Formadores

Arspo

2013

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/benjamin