

5.0

Comentarios (4)

Sergio Talavera

Ciudad De México, México

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Aprendizaje y desarrollo, CARISMAnagement, Relacionamiento, Liderazgo consciente, Ventas una relación de valor, Experiencias memorables al cliente, Imaginación y creatividad, Propósito personal/ organizaci.

Descripción del perfil

Comunicador, consultor, asesor y formador en las áreas de desarrollo humano y organizacional, comunicación, desarrollo de habilidades interpersonales, integración de equipos de trabajo, cambio y gestión del talento humano. Ha colaborado en proyectos de formación y entrenamiento en comunicación pública y persuasión para varios directivos, empresarios y candidatos. Su vocación como educador le ha permitido intervenir como catedrático en varias universidades, promotor del desarrollo humano y como director de instituciones educativas. Actualmente es conferencista y consultor en temas de liderazgo, servicio, comunicación y cambio en México, Colombia, Panamá, Costa Rica, República Dominicana, Nicaragua, Salvador y Bolivia. Director de Cerebranding S.C. y autor de CARISMAnagement®. Experto en procesos humanos.

Conferencias, Cursos o Talleres

CARISMAnagement, modelo de liderazgo a partir del relacionamiento consciente

De 1 Hora a 2 Horas

CARISMAnagement® es un modelo de gestión y liderazgo con un enfoque en el desarrollo de habilidades interpersonales para el relacionamiento trascendente. El C.A.R.I.S.M.A. es un recurso de relación que permite detonar el potencial de la gente a partir de una vinculación consciente que transforme a personas y organizaciones, elevando la condición humana. El C.A.R.I.S.M.A. es un recurso de relacionamiento compuesto de consciencia,

afirmatividad, reciprocidad, inclusión, sociointeligencia, mente abundante y aprendizaje permanente. ¡Haz del C.A.R.I.S.M.A. tu sello personal

10 claves para crear experiencias memorables al cliente

De 1 Hora a 2 Horas

“Las diez claves para construir experiencias memorables” Entregar una experiencia de servicio memorable para nuestros clientes implica considerar una combinación de variables como el conocimiento, credibilidad, procesos ágiles, profesionalismo, ejecución sobresaliente, empatía y evidencias tangibles. Para crear una gran experiencia no es suficiente una intención, hay que saber cómo se hace, educando al cliente, recuperando el servicio y provocando un impacto positivo con una actitud de abundancia en lo que entregamos a partir de las personas, espacios, tecnología y procesos. A partir de experiencias reales y de un modelo que permite inspirar y actuar,

vamos a descubrir de forma ágil y sencilla cómo crear esas experiencias que nos permitirán fortalecer nuestras relaciones comerciales con clientes.

Comunicar para conectar y conversar para transformar

De 1 Hora a 2 Horas

“Comunicar para conectar y conversar para transformar” Todos los días nos comunicamos, sin embargo eso no garantiza que lo hagamos de una forma efectiva y asertiva. La calidad de nuestra comunicación define la calidad de nuestras relaciones y la calidad de las relaciones definen nuestra calidad de vida. Esta conferencia es una propuesta vivencial sobre qué podemos hacer para desarrollar nuestras competencias de comunicación y conectar más y mejor en todos nuestros ámbitos, generando salud emocional. Desarrollar nuestras competencias de comunicación, aprovechar las diferencias, retroalimentar, reconocer, gestionar saludablemente el conflicto, negociar,

expresar saludablemente nuestras emociones son algunos beneficios de “Comunicar para conectar”

Construyendo relaciones comerciales de valor

De 1 Hora a 2 Horas

“Vender con C.A.R.I.S.M.A.” Construyendo relaciones comerciales de valor Hay cuatro pilares en una relación comercial de valor: emocionalidad, conocimiento, persuasión y servicio, ofreciendo en el largo plazo un vínculo fortalecido a partir del mejor recurso de relación: nuestro C.A.R.I.S.M.A. Ante los retos del entorno de hipercompetencia una de las grandes oportunidades en la actividad comercial mas allá de enfocarse en una venta, es

construir relaciones de valor, a partir de un mindset que permita con tomar decisiones y actuar, fortaleciendo los vínculos y relaciones, porque en eso consiste la nueva cultura comercial.

El momento que nos invita a evolucionar

De 1 Hora a 2 Horas

“El proceso que nos invita a evolucionar” Los 4 pilares de la gestión saludable para el cambio Cambiamos todos los días, pero nos transformamos solo en algunas ocasiones, justo cuando necesitamos evolucionar. Una gestión saludable de la transformación requiere de un propósito claro y bien definido, liderazgos comprometidos, procesos de comunicación efectiva y una formación permanente Una invitación a asumir con flexibildiad, compromiso y resiliencia en momentos que pueden ser clave para verdaderamente evolucionar. No hay fórmulas fáciles y simples, sin embargo la experiencia en la gestión del cambio cultural nos permite entender lo que se

requiere en momentos de verdadera transformación.

Innovativa Mente

De 1 Hora a 2 Horas

“Innovativa mente” De la imaginación a la ejecución” No podemos hablar de innovación sin considerar la imaginación y la creatividad. La imaginación es la creación libre de imágenes mentales que permite explorar situaciones que de otra forma podrían no existir y es la materia prima de la creatividad, es muy importante procurar momentos de ocio y de “soñar despierto”. El mejor momento creativo de alguien es el día de hoy, porque la creatividad es

la nueva asociación de ideas que generan una solución novedosa a algún problema. Para fomentar equipos innovativos hay que procurar la libertad, el juego y considerar el error como parte del aprendizaje.

Definiendo nuestro propósito

De 2 Horas a 4 Horas

“Definiendo nuestro verdadero propósito de vida” El propósito no se encuentra, no se descubre… ¡se define! y puede ser la gran diferencia existencial porque aporta sentido, trascendencia, resiliencia y sobre todo enfoque. Explorar cómo definirlo y lo que podemos lograr a partir de él puede hacer la gran diferencia, para uno mismo y para el mundo. En entornos de poca certidumbre el propósito nos permite tomar decisiones y actuar en consuencia de forma muy ágil y con un enorme impacto. Si no somos nosotros ¿entonces quién ?y si no es ahora, ¿entonces cuándo?

Estudios

Maestría en Educación con especialidad en Cognición

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

2002

Maestría en Alta Dirección de Empresa

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

1999

Especialidad en Comunicación Institucional y RRPP

British Columbia Institute of Technology

1990

Licenciatura en Comunicación

Universidad Intercontinental

1986

Libros

CARISMAnagement, un modelo para gestionar tu liderazgo centrado en las personas

Un libro para educar, formar y desarrollar nuevos líderes con una visión en el ser humano, a través de su relación. El C.A.R.I.S.M.A. es un recurso de vinculación y crecimiento, consiste en el fortalecimiento de competencias interpersonales: Consciencia, Afirmatividad, Reciprocidad, Inclusión, Sociointeligencia, Mente generosa y Aprendizaje permanente, en personas, equipos y organizaciones. El impacto final es elevar la condición humana

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/sergio-talavera