

Brochure & Temarios de Capacitación



*“La habilidad de aprender más rápido
será la gran ventaja competitiva»*



personas
À DELANTE
desarrollando

Especialistas en Desarrollo del Talento Humano

Más de 14 años potenciando el crecimiento profesional y personal de nuestros clientes.

Más de 120 empresas líderes con resultados eficientes y efectivos respaldan nuestros servicios de consultoría y capacitación a la medida de las necesidades y grupos objetivos.

"Si buscas resultados distintos, no sigas haciendo lo mismo, cuenta con nosotros"

SI BUSCAS RESULTADOS DISTINTOS, NO SIGAS HACIENDO LO MISMO, CUENTA CON NOSOTROS

ADELANTE, especializada en el Desarrollo del Talento Humano.

Con más de 14 años proporcionando a sus clientes, conocimientos, herramientas e impulso motivacional necesario para producir cambios en la vida profesional y personal.

Es reconocida por sus servicios de consultoría y capacitación "a la medida" de las necesidades y grupos objetivos.

Hemos asesorado y trabajado exitosamente en más de 120 empresas Líderes con resultados eficientes y efectivos.

personas
ADELANTE
desarrollando

Oficina ejecutivas

Av. Camino Real 1121 Of.: 906 San Isidro
221-7400 #995 604 265

Sala de Capacitación

Av. Pardo y Aliaga 680 Of.: 907 San Isidro
682 7266 #995 604 265

www.adelanterrhh.com.pe
ricardo@adelanterrhh.com.pe

ABB
Laboratorio AC Farma
AGP Glass
ADRA
Alcoa
Allus
Backus
Banco de Crédito del Perú
Banco Financiero
Belcorp
Botica Torres de Limatambo
Caja Metropolitana de Lima
Caja Huancayo
Call Center AEGIS
Carvajal
Celima
Cementos Pacasmayo
Cementos Yura
Delossi
Ericsson
Cipsa
Compartamos Financiera
Cooperativa San Hilarión
Copeinca
Cooperación Aceros Arequipa
Cosude
Crediscotia Financiera
Credvisión
Devida
Dijsa
Dinet
Edpyme Alternativa
Embotelladora San Miguel
EKT Distribuidora
Epson
Finatel
Gloria
Grupo Editorial Norma
Grupo Zapler
Hermes
Hipermercados Tattus
Home Center Maestro
Hoteles Libertador
Hoteles la Hacienda
IEQSA
Inca Tops
Indeco
Indurama
Industrias San Miguel
INEI
Inkabor
Innova Ambiental
Instituto de Salud del Niño
Interforest Castor
Invelsa
IPD
J&BV Distribuidora
Johnson & Johnson
Kimberly Clark Perú

Laboratorios Americanos
Laboratorios Merck
Luz del Sur
Microfinanzas Arariwa
MDY Contact Center
MIQ logístico
Mibanco
Minera Arco
Minera Barrick
Minera Canteras del Hallazgo
Minera Cerro Verde
Minera Goldfields la Cima
Minera los Quenales
Minera Marsa
Minera Milpo
Minera Southern Perú
Minera Titan
Minera Xstrata
Minera Yanacocha
Molinos & Cia
Motorex
Motorola
Mundo Express
Multimarcas Vega
Nestlé Perú
Neptunia
Obrainsa
Orient Express Perú
Peruana de Gas Natural
Pasquera Exalmar
Petramas
Prima AFP
Poder Judicial
Química Sulza
Ransa
Refinancia Call Cobranza
Robocom
San Fernando
Sandvick
Scania
Scharff
SCI
SGS
Skanska
Techint
Tecsur
Telefonica
Tiendas EFE
Tisur
Topitop
Thunderbird las Américas
Tramasa
UCIK
Unimar
Weir Minerals
Ychiformas
Yobel SCM logistics
Yokohama el Sol
YRC logistics

Supervisión efectiva
Liderazgo e Influencia
Liderazgo Situacional
Técnicas de Coaching aplicado al Liderazgo

Comunicación efectiva
Organización y administración del Tiempo
Manejo de Conflictos
Trabajo en Equipo
Atención al Cliente con experiencia satisfactoria
Motivación Personal
Manejo de Relaciones Interpersonales
Técnicas Profesionales de Negociación

Integración, Motivación y Trabajo en equipo: OUTDOOR

Técnicas de Ventas
Ventas telefónicas
Psicología aplicada a la Venta
Venta con PNL (Programación Neurolinguística)
Desarrollo de habilidades para la Fuerza de Ventas
Técnicas de Cobranza (en campo y al teléfono)

Formación de Capacitadores
Presentaciones de alto impacto
Formación de Entrenadores en terreno (entrenamientos cortos)
Técnicas lúdicas para Capacitadores
Inteligencia emocional aplicada día-día

Gerencia de emociones
Manejo efectivo de estrés
Técnicas para fomentar un cambio actitudinal
Imagen y Marketing personal
Nutrición, Salud y Productividad Personal
El trabajo y la familia: Equilibrio vital
Nuevas competencias organizacionales de los Millennials
Aumento de la Productividad a través del cambio de paradigmas culturales
Aprovechando la energía de la Felicidad
Cómo gestionar el conocimiento en la organización
Liderazgo en tiempos complicados
Cómo motivar al equipo cuando resultados no acompañan
Estrategias para el buen Clima laboral
Métodos efectivos de enseñanza

La Metodología de ADELANTE sigue principios androgógicos y de PNL orientados a manejar herramientas prácticas y cambios actitudinales. Los talleres poseen dinamismo, anclajes, casos prácticos reales, trabajos en equipo, alta interacción, videos y acciones de seguimiento para medir el impacto.

DIAGNÓSTICO (trabajo previo)-EJECUCIÓN (a la medida)-SEGUIMIENTO (mediación del impacto, planes de acción)



EXECUTIVE COACHING

Desarrollo de competencias
Directivas focalizadas

DISEÑO INSTRUCCIONAL

Manuales de Inducción,
Mallas de Cursos,
Medición de la Capacitación

MENTORING PARA MANDOS MEDIOS

Aprender a dirigir equipos y
desarrollar Colaboradores

ASESORÍA EN RRHH

Mapeo de Procesos, MOF,
Sistema salarial, Diccionario
de Competencias

CLIMA ORGANIZACIONAL

Medición, Asesoría e
Implementación de
Plan de Mejora

CULTURA ORGANIZACIONAL

Diagnóstico, Estrategias
Implementación

DIAGNÓSTICO DE POTENCIAL

Evaluaciones Psicológicas, por
Competencias y Plan de Desarrollo
Outplacement Individual

e-LEARNING

Catálogo de cursos
<http://ofertainformativaadelante.zaxera.com>
Elaboración de cursos virtuales
Rapid Learning

personas
ADELANTE
desarrollando



Acciones* de internalización y consultoría previo a la ejecución de los talleres

- Entrevistas con líderes de opinión
- Comprensión de entorno de los Participantes: perfil, situaciones tipo
- Recepción de información relevante a tener en cuenta
- Diagnóstico a través de Formato/encuesta
- Focus group a muestra relevante
- Confección de casos prácticos relacionados al día-día de los participantes
- Mediciones basado en pautas de comportamiento observables
- Coordinaciones del alcance y manera de realizar la medición y seguimiento post-capacitación: Tareas, Indicadores, Planes de acción



*** Determinar si se aplica todo o parte de las acciones arriba indicadas, dependerá del alcance que se quiera dar al Taller y de los acuerdos a tratar.**

Metodología de las sesiones de capacitación y facilitación

- Altamente interactivo, buscando «entorno de aprendizaje motivador»
- Exposición magistral y dinámica de los conceptos y herramientas mentales.
- Exposición | Grabación en Video | Análisis de Videos y Retroalimentación a las exposiciones de los Participantes
- Trabajos grupales, para intercambio de experiencias.
- Análisis de videos instructivos y de videos cortos de impacto.
- Diseñado con principios andragógicos: “aprendizaje de adultos”
- Empleo de anclajes, retenciones e impacto basado en la Programación Neurolingüística | PNL.
- Incentivando las Preguntas para responder “a la medida de las necesidades” del asistente.
- Concluyendo en planes de acción, pautas de comportamiento, tareas, compromisos de cambio.



TALLER IN HOUSE	Duración
Supervisión efectiva	8 horas
Liderazgo e Influencia	8 horas
Liderazgo Situacional	8 horas
Técnicas de Coaching aplicado al Liderazgo	8 horas
Comunicación efectiva	8 horas
Organización y administración del tiempo	8 horas
Manejo de Conflictos	8 horas
Trabajo en Equipo	8 horas
Atención al Cliente con experiencia satisfactoria	8 horas
Motivación Personal	8 horas
Manejo de Relaciones Interpersonales	8 horas
Técnicas Profesionales de Negociación	8 horas

TALLER IN HOUSE	Duración
Integración, Motivación y Trabajo en equipo: OUTDOOR	8 horas
Técnicas de Ventas	8 horas
Ventas telefónicas	8 horas
Psicología aplicada a la venta	8 horas
Venta con PNL (Programación Neurolingüística)	8 horas
Desarrollo de habilidades para Fuerza de Ventas	8 horas
Técnicas de Cobranza (en campo y al teléfono)	8 horas
Formación de Capacitadores	8 horas
Presentaciones de alto impacto	8 horas
Formación de Entrenadores en terreno (entren. cortos)	8 horas
Técnicas lúdicas para Capacitadores	8 horas
Inteligencia emocional aplicada al día-día	8 horas





TALLER IN HOUSE	Duración
Gerencia de emociones	4 horas
Manejo efectivo del estrés	4 horas
Técnicas para fomentar un cambio actitudinal	4 horas
Imagen y Marketing personal	4 horas
Nutrición, Salud y Productividad Personal	4 horas
El trabajo y la familia: Equilibrio vital	4 horas
Nuevas competencias organizacionales de los Millennials	4 horas
Aumentar la Productividad, cambiando paradigmas culturales	4 horas
Cómo gestionar el conocimiento en la organización	4 horas
Aprovechando la energía de la Felicidad	4 horas
Liderazgo en tiempos difíciles	4 horas
Cómo motivar al equipo cuando resultados no acompañan	4 horas
Diseño instruccional y métodos de enseñanza	4 horas
Estrategias para el buen Clima laboral	4 horas



Coach Executive PNL - RICARDO MUÑOZ, Ph. D.

Ingeniero Industrial, Universidad de Piura.

Bachiller en Filosofía por la Universidad de Navarra.

Licenciatura y Doctorado en Filosofía por la Pontificia Universidad Ateneo Romano de la Santa Cruz.

Certificado como Coach Executive International PNL, por Núcleo Pensamiento y Acción. Trabajó en empresas multinacionales en el área Comercial y Recursos Humanos y desde hace 18 años se dedica a la Gestión, Consultoría y Capacitación. Experto en temas de Liderazgo, Comercial, Servicio, Desarrollo Personal, Train the Trainer y Outdoor Training.

Ponente en Simposios Internacionales sobre temas de Liderazgo y Manejo del Cambio. Invitado especial en Canal N, para disertar sobre: Liderazgo, Telegestión y Negociación.

Asesor y Coach Gerencial y Mentor para Mandos Medios.

Profesor en Esan Maestría Marketing – Desarrollo de Habilidades Comerciales.

Profesor en UP, Maestría Desarrollo Organizacional, MBA y Maestría de Gestión Pública-Liderazgo, Competencias Directivas, Mod. Act. Reclutamiento y Selección.

Profesor UP Pregrado, Comportamiento organizacional, Negociación.

Profesor en UPC, Gestión de las Relaciones Interpersonales, Manejo de Conflictos.

Profesor de Psicología y Sociología del Liderazgo de la VSE (Praga- Rep. Checa).

Profesor invitado en otras Universidades para los Programas de Maestría y Postgrado: Gerencia RRHH, Habilidades Directivas, otros.

Conferencista internacional de temas como: Técnicas de Venta, Manejo del Cambio, Liderazgo, Comunicación; ante auditorios de más de mil personas.

Ha recibido premios de excelencia en su labor docente; así como reconocimientos y agradecimientos por acciones de consultoría y capacitación e intervenciones en empresas de primer nivel.

**Si crees que puedes
 o no,
 en ambos casos
 tienes razón.**



**La genialidad es
 1% de inspiración y
 99% de transpiración**

Mg. GIANMARCO VILLARREAL

Psicólogo de la Universidad San Martín de Porres con mención especial en investigación de las Habilidades Sociales. Posee un Post grado en Gestión de Recursos Humanos.

Estudios de Maestría en Psicología Organizacional.

Certificado como Coach Executive International PNL, por Núcleo Pensamiento y Acción, sede Brasil.

Asesor y tutor en colegios de 1er Nivel en temas de: Relaciones Pareja, Familia. Especializado en cambios de comportamientos conductuales y desarrollo de competencias.

Ha realizado exitosamente Programas de Executive Coaching.

Invitado especial para tratar sobre temas de IE, Habilidades Sociales en medios de comunicación.

Trabajó como Líder de Recursos Humanos, encargándose de la estrategia y ejecución de planes de selección, inducción, capacitación, motivación y desarrollo, así como de retención del talento y mejora del clima laboral.

Imparte talleres dinámicos e interactivos sobre temas de Desarrollo Personal, Comunicación efectiva, Relaciones Interpersonales, Inteligencia Emocional, Servicio al Cliente, Liderazgo y Motivación, Presentaciones de alto impacto, Trabajo en Equipo. Manejo del Estrés y Outdoor Training.

Actualmente es docente de prestigiosas Universidades en asignaturas de desarrollo de Habilidades Directivas y Humanas.



Lic. KATHIA LUNA

Licenciada en Nutrición por la Universidad Federal de Rio de Janeiro-Brasil, con mención de honor y excelencia.

Diplomado en Marketing Nutricional por UNIFE

Especializada en Dietética y Profesionales de la Salud

Desarrolló por más de 15 años, trabajos de Liderazgo, Supervisión y trato directo con Médicos, Clientes Distribuidores, Público en general.

15 años en Nestlé Perú S.A - Field Operation Manager de Health Care Nutrition

Área de Nutrición Infantil - Delegada de Información Científica-
 Nutricionista

Laboratorios Hersil - Representante Médico | Universidad de Lima -
 Nutricionista

Experta en temas de formación de equipos de alto rendimiento, habilidades para la venta consultiva, liderazgo y supervisión, comunicación persuasiva, coaching, gestión del tiempo, nutrición para la productividad y manejo del estrés.

Actualmente es Jefe Comercial en ADELANTE

Nutricionista del staff del Peruano-Japonés y atenciones particulares.

*Puedes tener resultados
 o excusas pero no
 ambas a la vez*

Cientes - Referencias





GRACIAS

*Si buscas resultados distintos, no
sigas haciendo lo mismo:
CUENTA CON NOSOTROS*

personas
ÀDELANTE
desarrollando

email: ricardo@adelanterrhh.com.pe

Telf.: 221-7400 / 995.604.265

Av. Camino Real 1121 Ofic. 906 – San Isidro