



**PROPUESTA
DE VALOR**

”**BAUEN**“ (alemán) traducido al español significa “**CONSTRUIR**”.

En BAUEN Consulting fortalecemos las habilidades blandas para construir empresas sólidas.

A continuación presentamos nuestros servicios, temarios y speakers principales .





BAUEN
consulting



SERVICIOS

LO QUE HACEMOS

Nuestra especialidad es construir experiencias de formación completamente adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

Enriquecemos nuestros temas con las metodologías que se presentan a continuación.

- **Legó Serious Play**
Cómo pensar con las manos
- **OpenCards**
Construir estrategias con cartas
- **Conferencias**
Capacitaciones dinámicas
- **Talleres**
Desarrollo de competencias
- **Conversatorios**
Comunicación efectiva
- **Formación Virtual**
E-learning hecho a su medida



METODOLOGÍAS

LO QUE NOS DIFERENCIA

- **Experiencia vivencial**
Dinámicas que permiten vivir el contenido, mucho más allá de sólo entenderlo
- **Practicidad real**
Herramientas para poner en práctica lo aprendido de forma inmediata
- **Satisfacción total**
Si no está satisfecho con el trabajo realizado, nuestro servicio le sale gratis
- **Tecnología integral**
A petición del cliente, podemos usar APPs para que todos participen desde su celular en la formación.

- **Coaching / mentoría individual**
Adaptado a cada individuo
- **Coaching grupal**
Lograr metas en equipo
- **Comunicaciones internas**
Mejora sustancial del clima laboral
- **Comunicaciones externas**
Optimización de mercadeo / ventas
- **Evaluaciones 360**
Si no se mide, no se gerencia

LO QUE *TAMBIÉN* HACEMOS

ALGUNOS CLIENTES

Colgate[®] *falabella*

Tupperware[®] *Telefonica*


SOFOFA





 Microsoft

 **carozzi**



SIEMENS











DIAGEO **Amway**

 **ZURICH**[®]



 **Kimberly-Clark**





BAUEN
consulting



TEMARIOS

Nuestras **Academias** consisten en módulos secuenciales que se potencian mutuamente.

De esta forma, la continuidad de las capacitaciones garantiza el desarrollo de competencias.

Sugerimos utilizar un número de participantes reducido para asegurar la personalización de las experiencias de aprendizaje.

Igualmente recomendamos implementar cada Academia de manera diferenciada según el público objetivo.



ACADEMIAS DE FORMACIÓN



ACADEMIA DE LIDERAZGO

Cómo desarrollar las fortalezas

objetivos

Empoderar personal y profesionalmente a los participantes, por medio del desarrollo de sus fortalezas e influencia.

formato

Cada módulo desde medio día hasta día completo de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario*

- **Módulo 1: Legitimidad**
Lidérese a sí mismo.
- **Módulo 2: Influencia**
Lidere a los demás.
- **Módulo 3: Dirección**
Desarrolle una visión para su liderazgo.
- **Módulo 4: Equipo**
Genere un equipo unido y productivo.
- **Módulo 5: Reproductor**
Convierta a seguidores en líderes.

*Más detalles disponibles a petición del cliente.





ACADEMIA DE VENTAS Y SERVICIO

Las claves para captar clientes y fidelizarlos

objetivos

Compartir las estrategias que permiten captar y fidelizar a los clientes, para convertirlos en verdaderos promotores de la marca que representamos.

formato

Cada módulo desde medio día hasta día completo de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario*

- **Módulo 1: El vendedor imparable**
Aumentar la motivación y acción efectiva individual.
- **Módulo 2: El cliente interno**
Alineación del equipo de ventas.
- **Módulo 3: El cliente externo**
Técnicas para transformar al vendedor en un excelente asesor de ventas.

*Más detalles disponibles a petición del cliente.



ACADEMIA DE MOTIVACIÓN Y EFECTIVIDAD

Logro efectivo de objetivos

objetivos

Ofrecer herramientas para empoderar al equipo de trabajo de forma asertiva y continua.

formato

Cada módulo desde medio día hasta día completo de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario*

- **Módulo 1: Dimensión personal**
Desarrollar la psicología del éxito y proyección futura.
- **Módulo 2: Dimensión interpersonal**
Optimizar la comunicación y colaboración.
- **Módulo 3: Dimensión organizacional**
Liderazgo y empoderamiento mutuo.

*Más detalles disponibles a petición del cliente.



Las **capacitaciones puntuales** son experiencias de aprendizaje vivenciales con altos componentes de motivación y reflexión para que los asistentes implementen lo aprendido.

No hay límite en cuanto al número de participantes.

Estas formaciones pueden ser diferenciadas según el público objetivo y también se pueden adaptar para incluir a todos los miembros de la organización.

A continuación agrupamos las capacitaciones de acuerdo a la habilidad a desarrollar.



**CAPACITACIONES
PUNTUALES**

MOTIVACIÓN



SURFEA LA OLA

Cómo ser inevitablemente optimista

objetivos

Los participantes obtienen instrumentos que les permiten transformar las situaciones negativas en favorecedoras para ellos y su trabajo.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Los tres hábitos de las personas / empresas altamente optimistas.
- La gratitud: clave en la motivación.
- Los desafíos que nos reinventan.
- Triángulo de inteligencia emocional.
- El éxito depende de las decisiones y no de las condiciones.
- Casos de personas y empresas que aprendieron a surfear / adaptarse.
- Creando organizaciones culturalmente optimistas.



MOTIVACIÓN 3.0

Claves para abordar los desafíos modernos

objetivos

Conocer las diferentes necesidades y principales motivos que impulsan a los colaboradores a mejorar su actuación, productividad y logro de resultados.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- La motivación es tu elección.
- ¿Qué significa la motivación 3.0?
- Las 6 necesidades humanas: cómo detonar motivaciones internas.
- Pasar de la preocupación a la acción.
- Herramientas para inspirar a otros a través de la comunicación.
- Claves para generar una cultura 3.0 en el equipo de trabajo.
- Cómo mantener la motivación después de la formación.



SIETE HUELLAS

Herramientas para tomar el control

objetivos

Compartir un modelo práctico para desarrollar el éxito personal y profesional, estructurado en siete elementos claves.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- El gimnasio del éxito: cómo entrenar diariamente para lograr metas.
- Principio del espejo: hacernos cargo de nuestro círculo de influencia.
- Cómo tener claridad para lograr objetivos.
- La resiliencia: redefinir el “fracaso”.
- Claves para potenciar una actitud ganadora.
- Las 7 huellas para ir desde la realidad actual al estado ideal.

LIDERAZGO



LÍDERES EXTRAORDINARIOS

Cómo desarrollar la influencia

objetivos

Transmitir conceptos y herramientas prácticas para que los participantes aprendan a liderarse efectivamente a ellos mismos y a las personas que los rodean.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- La metodología L.I.D.E.R.
- Los 5 mitos / verdades del liderazgo
- Cómo liderarse a sí mismo y convertirse en una persona legítima.
- Estrategias para liderar a los demás e influir de forma efectiva.
- Desarrollo de una visión que pueda ser compartida.
- Construcción de un equipo sólido.
- Consejos para multiplicar el liderazgo organizacional.



LIDERAZGO AL ESTILO DISNEY

Herramientas prácticas para el éxito

objetivos

Entregar una visión del estilo de liderazgo de Disney, para lograr un lugar de trabajo fuera de serie.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Las 7 claves del liderazgo de Disney para lograr una empresa extraordinaria.
- El liderazgo en manos de todos.
- La creatividad como ventaja competitiva.
- Generar lealtad hacia una marca.
- Cómo crear una cultura fundamentada en valores.
- La energía del compromiso: el combustible para la sustentabilidad.

COACHING PARA LÍDERES

Generar líderes competentes

objetivos

Desarrollar líderes enfocados en soluciones, que generen credibilidad y empoderen a sus colaboradores.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Qué es el coaching y cómo se diferencia de otras disciplinas.
- Herramientas fundamentales del coaching en el liderazgo.
- Cómo tener escucha activa.
- Claves para lograr que los colaboradores generen soluciones.
- Técnicas para eliminar prejuicios.
- Consejos para generar confianza.
- Metodología para estructurar conversaciones efectivas.

LIDERAZGO MULTI- GENERACIONAL

Unión, colaboración y comunicación efectiva

objetivos

Conocer, unir y saber liderar a las diversas generaciones que forman parte del mundo empresarial, a través de estudios científicos y herramientas prácticas.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Definición y diferenciación de cada generación: Tradicionalistas, Baby Boomers, Gen X y Millennials.
- Los 10 puntos de choque entre las generaciones (vestimenta, lealtad, horarios de trabajo, etc).
- Fomentar la participación organizacional de cada generación, según sus fortalezas.
- Cómo unir a la empresa creando puentes entre las generaciones.

INNOVACIÓN



CAMBIAR PARA GANAR

Usar el cambio a nuestro favor

objetivos

Conocer los tópicos modernos para la gestión del cambio y saber manejar el factor humano de la empresa a fin de aprovechar oportunidades.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Concepto general de cambio.
- Tipos de personas ante el cambio.
- Metodología ADKAR para promover y posicionar el cambio organizacional.
- ¿Cómo podemos disfrutar del cambio que se genera a nuestro alrededor?
- Eliminación de paradigmas nocivos.
- Curva de adaptación al cambio.
- Cómo liderar a las personas ante el cambio.
- La herramienta “matriz del cambio”.



INNOVACIÓN TOTAL

Cómo potenciar la creatividad a todo nivel

objetivos

Descubrir el potencial imaginativo, creativo y de innovación que posee cada persona, así como la aplicabilidad en cada una de sus labores diarias.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Tú eres creativo, incluso si no crees que lo eres.
- Dejar de ver todo en blanco o negro: hay grises (nuevas ideas).
- Cómo encender la creatividad corporativa.
- Claves para generar soluciones diariamente.
- El sombrero “verde”: usos, beneficios y aplicaciones.
- Casos de éxito: creativos en acción.

COMUNICACIÓN

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Claves para establecer relaciones exitosas

objetivos

Aumentar la capacidad de escuchar, dar y recibir feedback, verbalizar ideas y generar cercanía comunicacional.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Potenciar la confianza personal a la hora de comunicar.
- El mensaje claro: cómo estructurarlo.
- Aumentar la escucha activa.
- Canales de comunicación: cuáles existen y cómo emplearlos.
- Comunicación cercana: cómo generar empatía.
- Herramientas de feedback efectivo.
- Cómo lograr que la comunicación potencie la colaboración.

A photograph of a speaker on a stage, seen from behind, with one arm raised. In the background, an audience is visible, with some people holding up their phones to record. A large screen on the left shows a presentation slide with a group of people.

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Oratoria para alcanzar resultados fuera de serie

objetivos

Potenciar el impacto y recordación de la palabra hablada, brindando herramientas prácticas para llevar las presentaciones a un siguiente nivel.

formato

De 1 a 16 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Mitos y verdades sobre la oratoria.
- Ejercicios prácticos para potenciar la comunicación verbal, vocal y corporal.
- Cómo dejar de solo hablar y realmente conectar con la audiencia.
- Herramientas para ordenar las ideas y crear un discurso impactante.
- Consejos para usar el apoyo visual.
- La PNL: aplicación en la oratoria.
- Casos de éxito: oradores efectivos.

CERTIFICACIÓN DE SPEAKERS



Cómo mantener la atención de cualquier audiencia

objetivos

Los participantes aprenderán a hablar, argumentar y presentar a fin de mantener la atención de cualquier audiencia de manera efectiva.

formato

De 3 a 4 días de duración (dependiendo del número de participantes: 3 días para 30 pax, 4 días para 40 pax).

temario

- Seguridad personal: cómo eliminar el miedo escénico.
- Energía grupal: conquistar la atención de principio a fin.
- Contenido original: estructurar las ideas de forma innovadora.
- Apoyo visual: cómo utilizar las láminas de forma que potencien al orador.
- Integración total: claves para saber adaptarse a todo tipo de audiencia.

OPTIMIZACIÓN



PRODUCTIVIDAD IMPARABLE

Claves para optimizar el tiempo

objetivos

Compartir las herramientas necesarias para aumentar la productividad, a fin de alcanzar resultados de manera óptima.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Metodología PES para lograr metas
- Consejos para definir objetivos y aclanzarlos con alta motivación.
- Cómo planificar acciones y anticipar desafíos.
- Herramientas para transitar del estar ocupado a estar enfocado.
- Técnicas para medir el grado de productividad diariamente.
- Cómo optimizar la gerencia del tiempo a nivel organizacional.

MARCA PERSONAL

Posicionamiento para resultados positivos

objetivos

Desarrollar competencias personales y laborales que permitan un posicionamiento efectivo mediante una acertada marca personal.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Todos somos una marca: cómo gestionarla conscientemente.
- Herramientas para desarrollar la marca personal en base a fortalezas.
- Características, dimensiones y beneficios de la marca personal.
- ¿Cómo venderte dentro de tu empresa?
- Diseño del plan de optimización y marketing de la marca personal.
- Casos de éxito.

VENTAS FUERA DE SERIE

Aumentar la capacidad de negociación

objetivos

Aumentar la confianza y habilidad de negociación en vendedores, más allá de las tradicionales técnicas de ventas.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- El cliente: cómo entenderlo y ganar su confianza.
- El vendedor: explotar sus fortalezas y comunicación profesional.
- La relación de ventas: no se trata de vender, sino de que compren.
- La psicología del éxito: desarrollar la actitud para superar el “no” y cumplir metas.
- Trabajo en equipo: potenciar la colaboración entre vendedores.



SERVICIO EXTRAORDINARIO

La mayor ventaja competitiva

objetivos

Compartir los conocimientos y herramientas necesarias para sacarle provecho a la mayor ventaja competitiva: el buen trato a los clientes.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- Cómo potenciar el trabajo ejemplar.
- Claves para aumentar la motivación, comunicación y colaboración de cara a los clientes.
- Herramientas de inteligencia emocional ante clientes difíciles.
- Integrar la visión y valores de la organización al trabajo individual.
- Cómo ofrecer un servicio EXTRAordinario diariamente.
- Plan de acción a implementar.

LEGO SERIOUS PLAY

Pensar creativamente con las manos

objetivos

Definir metas y estrategias a través de cada uno de los participantes, desarrollando su máximo potencial creativo.

formato

De 1 a 8 horas de duración (dependiendo de la preferencia del cliente).

temario

- ¿Cómo pensar con las manos?
- La historia de la metodología LEGO™ Serious Play™
- Diferencia entre imaginación, creatividad e innovación.
- Generar negocios, productos y personas que se diferencien sustancialmente del resto.
- Actuar con las cuatro dimensiones para espacios diferenciadores: crear,



BAUEN
consulting



SPEAKERS

Stephan Kaiser es “el experto en romper paradigmas”. Sus metodologías son reconocidas a nivel académico, razón por la cual a su corta edad es profesor de diversas universidades a nivel internacional.

La *Organización De Las Naciones Unidas* lo reconoció como un “modelo a seguir para la excelencia” y el libro *Young Entrepreneur World* le destacó como “uno de los 25 jóvenes emprendedores con mayor influencia en el planeta”.

Stephan es coach por *The International Coaching Community* y Graduado en Administración de Empresas en Alemania y España. Ha dictado conferencias a más de 100.000 personas en más de 10 países.



**STEPHAN
KAISER**

Contamos con una amplia gama de speakers e institutos de capacitación aliados con los cuales hemos satisfecho todo tipo de necesidades de formación para nuestros clientes. Una vez aprobada la propuesta de capacitación que nos solicite, con mucho gusto confirmaremos al experto que ejecutará el adiestramiento (dependiendo de si usted tiene alguna preferencia en cuanto a los oradores).



**OTROS
SPEAKERS**

CONTACTO

Stephan Kaiser

stephan@bauenconsulting.com

Mariangela Simonpietri

mariangela@bauenconsulting.com

