



PEAK PERFORMANCE INC.
RESEARCH, TRAINING & CONSULTING

INVENTARIO DE TALLERES DISPONIBLES 2017

TALLERES DE ESTRATEGIA CORPORATIVA

- Reuniones ejecutivas efectivas para auditar procesos y programar proyectos a corto, mediano y largo plazo
- Redefiniendo la estrategia digital corporativa para dominar en nuestros mercados
- Redefiniendo las necesidades ejecutivas con los cambios tecnológicos frecuentes
- ROI de las inversiones corporativas por departamentos
- Amplificando resultados con la integración de nuestros “influencers”
- Exigiendo excelencia en la ejecución corporativa de manera consistente
- “Business Intelligence, Analytics and Data Mining for critical decision making”
- Auditing our internal sales process and understanding our prospect’s / client’s / consumer’s buying habits in a digitally influenced world

TALLERES DE ESTRATEGIA DIGITAL

- Digital Sales Strategies for Top Performers
- Facebook & LinkedIn (Perfiles, calendario de contenido, nuevas tendencias, “engagement” & ROI)
- Instagram & Twitter (Perfiles, calendario de contenido, nuevas tendencias, “engagement” & ROI)
- Fotos, Vídeos & “Livestreaming” (Importancia de uso de vídeos en medios sociales y mensajes personalizados, manejo de “hashtags” en Instagram, uso de imágenes 360 grados en Facebook, uso de Facebook Live, aplicaciones para editar fotos y crear mejores posts, entre otros).

TALLERES DE GERENCIA AVANZADA

- Como desarrollar equipos altamente productivos
- Negociación intermedia y su impacto en el manejo de proyectos interdepartamentales
- Supervisión básica y el establecimiento de las tareas críticas
- Supervisión intermedia.
- Manejo efectivo de proyectos

Para más detalles, favor comunicarse con el Sr. Carlos García al **(787) 948-2375**
ó vía email a pinosmediagroup@gmail.com
<http://www.pinosmediagroup.com>



PEAK PERFORMANCE INC.
RESEARCH, TRAINING & CONSULTING

INVENTARIO DE TALLERES DISPONIBLES 2017

- Estilos gerenciales y su impacto en los equipos.
- Como identificar estilos y personalidades difíciles que buscan y cómo manejarlos positivamente.
- De empleado a nuevo supervisor y sus retos.

TALLERES DE LIDERAZGO

- De gerente a líder; las competencias requeridas para ejercer un liderazgo asertivo.
- Carisma, cualidad esencial de un líder y como desarrollarlo.
- Nuestra personalidad y su impacto en la percepción de nuestro equipo.
- La comunicación interpersonal y su impacto en el desarrollo del liderazgo.
- La motivación y sus componentes; como motivas a los asociados.
- Educación, persuasión e inspiración como herramientas de motivación.
- Lenguaje corporal y su impacto como herramienta de un líder efectivo.
- Los roles de los participantes en los equipos y como impactan el desarrollo de estos.
- El “Coach” efectivo. Técnicas de “coaching”

TALLERES DE MOTIVACION

- La motivación y sus componentes; como motivas a los asociados.
- Educación, persuasión e inspiración como herramientas de motivación.
- El Ser, el hacer y el tener como integrar los elementos indispensables para una vida plena.
- ¿Quién motiva al motivador? Automotivación y entusiasmo como generar esa energía positiva que te motiva consistentemente.

Para más detalles, favor comunicarse con el Sr. Carlos García al (787) 948-2375
ó vía email a pinosmediagroup@gmail.com
<http://www.pinosmediagroup.com>



PEAK PERFORMANCE INC.
RESEARCH, TRAINING & CONSULTING

INVENTARIO DE TALLERES DISPONIBLES 2017

TALLERES DE DESARROLLO

- Como mantener una vida balanceada.
- Mi estilo de crianza y los valores que se deben enseñar a nuestros hijos en las etapas sensibles.
- Defensa personal para féminas.
- Establecer metas y su impacto en el desarrollo del ser.

TALLERES DE VENTA DISPONIBLES:

- Técnicas Avanzadas de Ventas
- El proceso de cierre y manejo efectivo de objeciones
- El proceso efectivo de planificación de ventas
- Venta táctica
- Negociación intermedia y avanzada
- El arte de prospectar en frío y generar referidos
- Supervisión de ventas avanzadas
- Manejo de territorios
- Métodos de persuasión y lenguaje efectivo
- Programa certificado de "Coaching" en ventas para gerentes y supervisores de ventas
- Desarrollo efectivo de planes de ventas
- Preparación de planes de incentivos y modelos de compensación

Para talleres adicionales favor de comunicarse con nosotros para orientarle según sus necesidades.

Para más detalles, favor comunicarse con el Sr. Carlos García al **(787) 948-2375**
ó vía email a pinosmediagroup@gmail.com
<http://www.pinosmediagroup.com>