

## EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

"Desarrollo de equipos comerciales por medio de actividades lúdicas y emocionales en los procesos de formación y elearning"

**4 horas de formación intensiva  
para planificar y diseñar el proyecto que necesita desarrollar en su organización**

**A cargo de**

**Mónica Mendoza**

Psicóloga, Experta en ventas y desarrollo comercial. Profesora de la UAB.

**Davide Menini**

Político, experto en desarrollo de equipo, formación y consultor internacional

### Dirigido a ...

Directores de personas, Recursos Humanos y de formación.  
Profesores y profesionales que deseen aprender y compartir conocimiento sobre cómo diseñar e implementar proyectos de alto rendimiento  
Directores de equipos comerciales  
Directores de ventas

### Al finalizar el taller ...

- 1 Habrás aprendido a valorar los diferenciales de rendimiento para tu equipo comercial
- 2 Habrás compartido conocimiento sobre proyectos de formación que han tenido éxito y habrás comprendido por qué muchos proyectos fracasan
- 3 Tendrás criterios y métodos para diseñar nuevos proyectos que incrementen el rendimiento de tu equipo comercial
- 4 Comprenderás la importancia de introducir aspectos lúdicos y emocionales para incrementar la eficiencia de la formación en ventas
- 5 Aumentarás tu red de contactos y networking
- 6 Tendrás acceso a ofertas de AEFOL en EXPOEARNING

**Y mucho más...**

### OBJETIVOS

El objetivo de este taller es proveer a los participantes con elementos para desarrollar una estrategia y una táctica de implantación de formación y e-learning dentro de sus organizaciones focalizado al desarrollo de equipos de alto rendimiento.

#### Específicos:

- Dar elementos para diseñar una estrategia de implementación.
- Proveer métodos para valorar el diferencial de rendimiento de tu equipo comercial.
- Analizar los efectos emocionales y lúdicos en el proceso de aprendizaje
- Proveer prácticas para la implementación exitosa de un proyecto de formación y e-learning.
- Aprender a integrar aspectos lúdicos y emocionales en la formación comercial

- Equipos de alto rendimiento
- Diseñando formación para aprender "a hacer"
- El papel del aprendizaje emocional
- Los aspectos lúdicos en el aprendizaje eficaz
- Formación comercial



## Metodología

Alternar trabajo en grupo con presentación de dichos trabajos y contenidos que transmite el profesor, que sobre todo hace el coaching de los participantes.

Al final del taller los participantes habrán comprendido cómo integrar aspectos lúdicos emocionales en los procesos de desarrollo del equipo humano.

## Requisito para inscribirse

Tener un equipo comercial o proyecto concreto de desarrollo de equipo comercial en vista, o bien una idea de proyecto, o bien una preocupación a la que piensan que el e-learning puede dar respuesta, etc., pero sobre todo el compromiso de querer implementar nuevas formas de formar los equipos comerciales.

### Lugar celebración Material a entregar

#### Palacio de Congresos de la Feria de Barcelona- Sala 8

Cada asistente recibe:

- Material Seminario
- Catering: coffe break y lunch de networking

#### OTRAS VENTAJAS PARA LOS ASISTENTES A ESTE SEMINARIO:

- Acceso a las conferencias en Expoelearning 2008 (jueves, viernes, sábado)
- Acceso al CIDE (Centro Internacional de documentación sobre e-learning en [www.aefol.com](http://www.aefol.com))
- 20% de la tarifa abonada como descuento en la cuota de renovación o alta como asociado en AEFOL.
- Bolsa con material informativo de Expoelearning.

**Certificado acreditativo de aprovechamiento expedido por AEFOL y firmado por los ponentes**

**Cuota de inscripción: 290 € + iva**

**Asociados a AEFOL: 200 € + iva**

(el precio incluye coffe breaks, lunch y documentación)

### Información e inscripciones:

[info@aefol.com](mailto:info@aefol.com) Srta. Cristina García)

**Teléfono:** + 34 93 674 33 44

**Fax:** + 34 93 5878685

**Plazas limitadas a un máximo de 30 personas**