



**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



**CCQ**  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS

# NEUROLIDERAZGO: ESTRATEGIAS GERENCIALES PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

# NEUROLIDERAZGO: ESTRATEGIAS GERENCIALES PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

## DESCRIPCION

En la actualidad, las organizaciones se enfrentan a desafíos significativos: disminución de ventas, clientes exigentes e informados, márgenes de rentabilidad reducidos, competencia feroz, mercados saturados y complejos.

Las empresas exitosas a nivel mundial comprenden la importancia de gestionar adecuadamente las cuentas y desarrollar estrategias poderosas en comunicación para este mercado en crecimiento.

La rapidez del cambio, la intensa competitividad, la globalización del mercado y los avances tecnológicos requieren que las organizaciones ajusten continuamente sus estrategias en la gestión ejecutiva para ser líderes de alto rendimiento.

## OBJETIVOS

- Diseñar herramientas basadas en el Neuroliderazgo para la efectiva dirección de estrategias empresariales
- Integrar el liderazgo y la gestión del tiempo como prácticas esenciales, con enfoque productivo.
- Motivar a los participantes para destacar como ejecutivos, aplicando principios de agilidad en un entorno colaborativo y comunicación efectiva.

# NEUROLIDERAZGO: ESTRATEGIAS GERENCIALES PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

## DIRIGIDO A:

Alta dirección, niveles medios gerenciales, jefes departamentales, coordinadores de área y personal operativo de empresas que buscan equipos de alto rendimiento.

Personas y empresas que valoran el crecimiento profesional de altos ejecutivos, con enfoque en resultados positivos.

## RESULTADOS ESPERADOS:

- Incrementar la capacidad de liderazgo de los ejecutivos, reflejada en una toma de decisiones más efectiva y estratégica.
- Uso de herramientas para la productividad y eficiencia de los equipos gerenciales, resultando en un mejor desempeño y cumplimiento de objetivos comerciales.
- Fortalecimiento de las habilidades de comunicación y gestión del tiempo, contribuyendo a un ambiente laboral más colaborativo y enfocado en resultados.

# NEUROLIDERAZGO: ESTRATEGIAS GERENCIALES PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

## **Módulo 1:** Fundamentos de Neuroliderazgo y Estrategias Gerenciales

- Concepto y componentes de estilos de liderazgo y su aplicación con las neurociencias – poder del cerebro, la actitud y la voluntad.
- Aplicación de la Programación Neurolingüística (PNL) la toma de decisiones
- Evaluación de los equipos de trabajo y como potenciar sus power skills.

## **Módulo 2:** Coaching Ejecutivo

- Identificación y criterios la gestión empresarial y los equipos de trabajo
- Ley de Pareto en la orientación de resultados y gestión del tiempo.
- El líder y los desafíos de la inteligencia artificial.

## **Módulo 3:** Comunicación Efectiva

- Uso del lenguaje y su interpretación en el proceso de impacto e influencia
- Aplicación de habilidades en oratoria y mensajes poderosos para influir y persuadir.

## **Módulo 4:** Liderazgo y Gestión de Conflictos

- Manejo de conflictos internos a través del entendimiento profundo de percepciones y marcos de referencia
- Identificación y superación de limitantes y barreras en el liderazgo

## **Módulo 5:** Dinámicas y Role Plays en clínicas de liderazgo

- Simulaciones ajustadas a equipos de trabajo, enfocadas en emociones, sensaciones y sentimientos
- Análisis con herramientas de Coaching: logros, dificultades, sensaciones, conflictos y mensajes clave



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO





# FACILITADOR

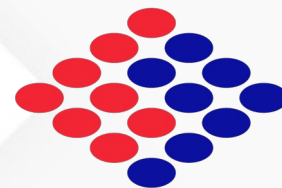


**GALO GARCÉS  
UQUILLAS**

- CEO en G&G Strategic Consulting
- Experto en WCSM – Wholesale Channels Sales and Marketing - México.
- Training for Trainers by Commercial Competences.
- Certificación Internacional de Marketing y Ventas – Colombia, Chile y Bolivia.
- Certificación Internacional de Coach Profesional – ICL Colombia.
- Magíster en Marketing - Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Ingeniero de Empresas - Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Posee una certificación internacional en: Strategic Planning Trainer by Scenarios.
- Consultor y Facilitador senior experto en Estrategia Comercial, Marketing y Customer Experience en organizaciones nacionales e internacionales
- En su trayectoria profesional ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, BATA SHOE ORGANITATION, BUESTÁN, GRUPO CARVAJAL, GRUPO CORPORATIVO FLEXPACK..
- Director Académico Áreas Administración, Marketing y Ventas en el American Junior College.
- Docente de Catedra de: Marketing, Gerencia Comercial, Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de Mercados, en diferentes Universidades del País.



“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.



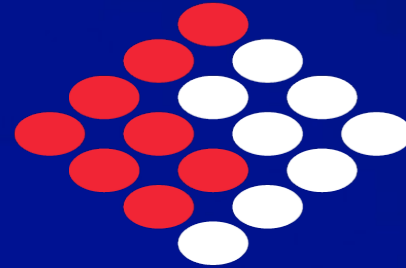
CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**CCQ**  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

**INSCRIBETE:**



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



[www.ccq.edu.ec](http://www.ccq.edu.ec)