

www.avanzacoach.com



- » Coaching ejecutivo
- » Coaching empresarial y de equipos
- » Coaching para Marketing y ventas

Meta, Progreso, Logro
¡Atrévete a realizar tus metas!

avanzacoach

¿Qué nos dedicamos

A desarrollar y liberar el potencial tuyo y de tu equipo para conseguir grandes objetivos.

Y para que quede más elegante:

A desarrollar e implementar proyectos de desarrollo profesional, personal y motivación dentro de las organizaciones y entidades deportivas con los siguientes programas:



área de formación

- » Programa de habilidades directivas
- » Programa de coaching para directivos
- » Seminarios de dirección de equipos y liderazgo
- » Programa de formación en habilidades comerciales
- » Seminarios de ventas y negociación

área de coaching ejecutivo y empresarial

Procesos de coaching ejecutivo para:


- » Mejorar las habilidades de comunicación con tu equipo.
- » Liderar con integridad y criterios propios.
- » Aumentar tu seguridad en la toma de decisiones.
- » Visionar tu horizonte personal y profesional y el de la organización.
- » Delegar con confianza.
- » Mejorar tu capacidad para adaptarte a los cambios.
- » Gestionar el reto de mejorar tu feedback 360°.
- » Conciliar tu vida personal y profesional, Etc.

Estos procesos de Coaching ejecutivo son altamente eficaces y desarrollan de forma rápida, el talento necesario para liderar y desarrollarse con éxito. A un 75% de los ejecutivos que han probado el Coaching les gustaría repetirlo.

Procesos de coaching de equipos para:

- » Aumentar la comunicación y eficiencia de equipos y convertirlos en Equipos de alto rendimiento, ¿Cómo?.
- » Identificando habilidades, capacidades, valores y pasión.
- » Definiendo la visión y los valores de la compañía y del equipo.
- » Desarrollando el autoconocimiento.
- » Creando y cultivando relaciones interpersonales más sanas.
- » Desarrollando la creatividad.
- » Desplegando la inteligencia emocional dentro de la organización.
- » Armonizando el espíritu individual y colectivo, Etc.

Dirigido a equipos directivos, equipos comerciales, etc. que quieren desarrollar el espíritu colectivo y conseguir la sinergia que les lleve a multiplicar su efectividad y éxito como equipos. Estos procesos de Coaching de equipo se realizan colectivamente y permiten identificar las carencias y fortalezas del equipo, sus valores y sus barreras.



Procesos de coaching en marketing y ventas:

- » Determinar los valores y la visión de la organización.
 - » Identificar y consensuar los objetivos y metas de la organización.
 - » Determinar la realidad de la situación actual y la viabilidad de la situación deseada.
 - » Establecer un plan de acción con criterios sólidos y medibles.
- Y además:**
- » Modificar comportamientos y potenciar el talento de los vendedores.
 - » Aprovechar los beneficios de una comunicación eficiente entre los integrantes del equipo.
 - » Aumentar la motivación y crear sinergia.
 - » Fomentar la confianza ofreciendo un feedback positivo.



área de talleres

Dirigido a PYMES y departamentos de marketing y ventas con necesidad de identificar y clarificar sus metas para definir una estrategia comercial exitosa.

- » Taller de coaching personal: estrés o éxito.
- » Taller de coaching para padres: despliega el potencial de tu hijo.
- » taller de coaching para emprendedores y empresarios.

avanzacoaching



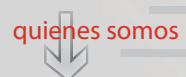


Coaching ejecutivo y empresarial para liderar en el siglo XXI



C/Cerezo 17
Rivas Vaciamadrid
28522 (Madrid)

móvil 690 69 88 30 - fax 91 666 94 13
juancarlos@avanzacoach.com



Los Coaches
Juan Carlos Rodríguez Fernández
Ana Gomez Baides
María Wesolowsky
El musicólogo
Fernando Martinez Teruel