

FORMACIÓN *para* FORMADORES

CURSO ONLINE



DR. EDUARDO GÓMEZ

GRUPO
MOTIVA



¿Quién soy?

Ayudo a personas a identificar, conectar y usar su potencial. Formador y consultor para las principales organizaciones en mi país.
Licenciado en psicología cód. 9177 y Coach Ejecutivo & Equipos certificado por INCAE Business School. ACSTH por ICF.

BIENVENIDO



www.Grupo-Motiva.com

SOBRE EL CURSO

Formación para formadores es un curso online enfocado en la preparación y el desarrollo de competencias para que seas capaz de interactuar con tu audiencia, estés bien preparado y déjes huella.



¿PARA QUIÉN? “EL CURSO

*Cualquier persona que
imparta reuniones, charlas,
talleres, clases, capacitaciones,
consultoría, etc. o quiera
comenzar hacerlo de forma tal
que logre dejar huella en cada
evento.*

“Saber” sobre un
tema no es
suficiente para
formar,
trascender en la
vida de las
personas requiere
habilidad.



LA FORMACIÓN ES UN ARTE



Si estás preparándote para ser un formador, facilitador, mentor o consultor, incluso si ya lo eres en tu organización este curso te prepara para todo. ¿Por qué es importante el curso? - Sabrás cómo interactuar con tu audiencia. - Serás capaz de construir confianza a través de tu presencia y competencias. - Hablarás en público sin quejas ni nervios. - Tenderás puentes entre las personas y los temas clave. - Prepararte para lo que te pidan.

Dr. Eduardo Gómez

ONLINE

VERSIÓN

ASINCRÓNICA

ACCEDES A CUALQUIER DÍA, CUALQUIER
HORA 24/7. LAS CLASES YA ESTÁN
GRABADAS Y PUEDES IR AVANZANDO A TU
RITMO.



!NO TE DEJAMOS SÓLO!
TIENES LA OPCIÓN DE ·DISCUSIÓN· DONDE RESPONDEMOS
TUS PREGUNTAS, DUDAS O APORTACIONES POR ESCRITO.

PROGRAMA FORMACIÓN PARA FORMADORES

ANTES DE DAR EL SERVICIO

01

- Si eres totalmente nuevo, empieza desde el primer día creando una propuesta para ofrecer (con el tiempo se van moldeando según necesidades).
¿Qué comenzar hacer desde el día 1 que empieces este curso para ir ganando tiempo?
- ¿Qué comenzar hacer si tienes 0 clientes?
- ¿Qué hacer y que no hacer en la primera reunión con un cliente?
- No te preocupes por lo que otros están cobrando; tu estilo, calidad, habilidades e incluso personalidad te irán revelando cuál es tu valor en el mercado y qué puedes hacer para descubrirlo.
- Nunca bajes el precio sin negociar.
- Qué elementos tomar en cuenta al momento de definir un costo para que no termines perdiendo o ganando poco (no son solo las horas del servicio).

PROGRAMA FORMACIÓN PARA FORMADORES

AL MOMENTO DE DAR EL SERVICIO

02

- Presentaciones en power point o Keynote. Cómo hacer que el recurso audio visual juegue a favor y no en contra.
- Ejemplos de aperturas para captar la atención y el interés.
- Aspectos atencionales y cómo mantener el interés del público aún en temas aburridos o complejos.
- Cómo funciona la memoria y cómo sacar partido de ello para que nuestra formación sea más recordada.
- Estilos de aprendizaje y cómo usar dar la información para las personas.
- ¿Qué hacer cuando hay un participante poco comprometido o caso contrario no deja hablar a otros?
- Aunque des un mismo tema todos los grupos son diferentes (edades, movilidad, madurez y requerimiento del cliente respecto al tema).
- No desaprovechar el cierre que es una parte esencial de tu servicio.
- El potencial de los temas de actualidad para atraer y crecer tu cartera de clientes.
- Y si me contratan una conferencia ¿Qué aspectos tomar en cuenta?

PROGRAMA FORMACIÓN PARA FORMADORES

DESPUÉS DEL SERVICIO & HERRAMIENTAS

04

Después de dar el servicio.

- Qué hacer después de haber brindado un servicio (recuerda que los clientes actuales son los que más siguen comprando si tu servicio fue satisfactorio) incluso en tiempos donde la demanda baja.

Herramientas que sí hacen crecer tu negocio.

- Si o si utiliza el email marketing y plataformas digitales que te permitan tener un contacto constante con tus prospectos o clientes (el sesgo de disponibilidad heurística).
- Cómo usar las redes sociales a tu favor y cuál es el error que inexpertos cometen.
- Cómo automatizar el contacto frecuente con el cliente para que no se te gaste la vida en ello.
- Qué es lo más importante en mi página web informativa y opciones para crear una si aún no la tienes.

PROGRAMA FORMACIÓN PARA FORMADORES

SOBRE UN NEGOCIO DE FORMACIÓN ONLINE

03

- Herramientas si deseas crear cursos online tanto si inicias desde 0 como si ya ofreces algunos.
- ¿Cómo puedes crear tus primeros 3 cursos profesionales online de forma gratuita para medir resultados antes de hacer grandes inversiones?
- Herramientas menos costosas y más costosas necesarias para que tu negocio online funcione.

OPCIONES DE PAGO

Un sólo monto

\$316

- Un sólo pago.
- Precio en Dólares estadounidenses USD.

Inscribirme Ahora

Pago mensual

\$79

- Suscripción de pago mensual (4 meses).
- Reservas tu espacio con el primer tracto.

Inscribirme Ahora

Detalles adicionales



Opción de Pago mensual

\$79 usd por mes. Los demás pagos quedan programados como una suscripción mensual a partir de la fecha del 1er pago.



Certificado.

Certificado digital por 32 horas "Formación de Formadores".



Contacto.

Para dudas, preguntas y otras formas de pago (Giro mediante western union) puedes contactarnos directamente: Contacto@grupo-motiva.com



Esríbenos a Whatsapp: <https://wa.me/50683127000>

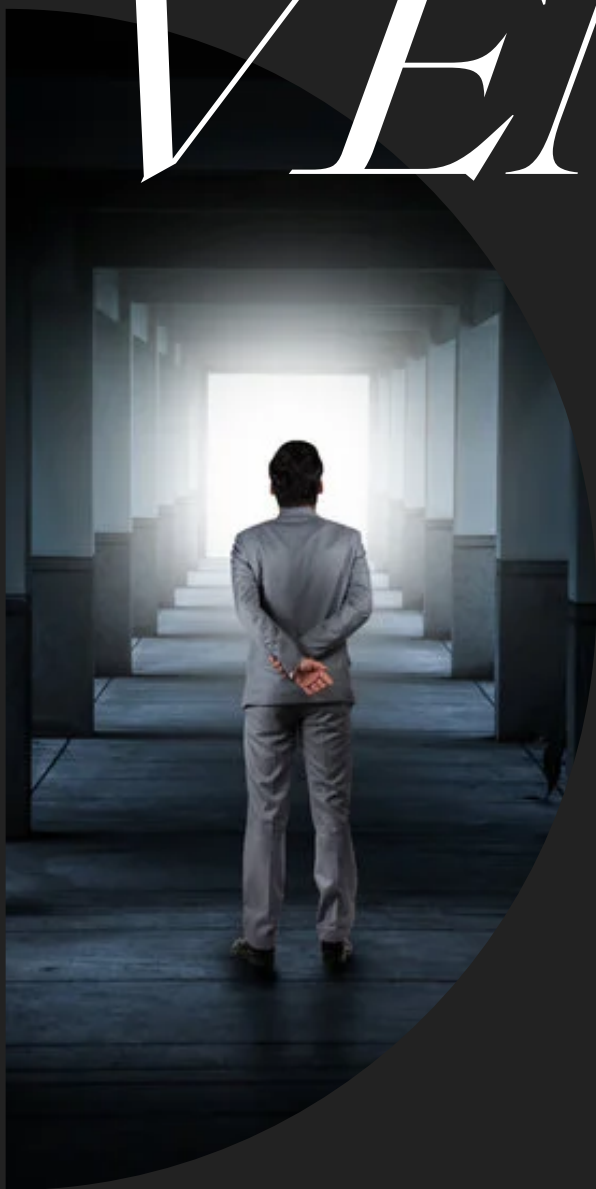


Formación para formadores.



Formación para formadores es un curso online enfocado en la preparación y el desarrollo de competencias para que seas capaz de interactuar con tu audiencia, estés bien preparado y déjes huella.

¡NOS VEMOS!



Hagamos
*de la formación en todo ámbito
una experiencia memorable.*

Desde una reunión de trabajo hasta una conferencia internacional debe captar la mente de las personas, involucrarlas y desafiarlas para que la vivencia sea el verdadero profesor.

Dr. Eduardo Gómez A.