

Conferencias Motivacionales

*Para motivar a hacer las cosas de manera diferente,
decidir escuchando al corazón, aprender a disfrutar
del día a día.*



*“Comunicar desde el corazón transforma vidas,
permite transmitir e integrar los conocimientos
de manera más práctica para que la persona los siga utilizando
a pesar del tiempo transcurrido.”*

Anabel Castro Plaza





Ingeniera industrial, emprendedora, mentora, formadora y docente

Mi pasión son las PERSONAS, la FORMACIÓN y sobre todo, la COMUNICACIÓN desde el CORAZÓN.

Ofrezco la impartición de cursos y talleres abalada por mi experiencia profesional y personal:

17 años de experiencia en como Product Manager + **10** años como DOCENTE + desde los **18** años impartiendo FORMACIONES + mi RECONSTRUCCIÓN personal + mis experiencias EXTRAORDINARIAS con tantos de mis alumnos + mi don de saber LLEGAR al CORAZÓN de las personas + mi estado de felicidad actual + mi pasión para entregar lo mejor de mí ❤️

Desde una perspectiva diferente:

Tomando como base al ser HUMANO, transmitir desde la emoción: cualquier formación es altamente efectiva, práctica e incluso entretenida.

¿Quién soy y qué apporto?



Anabel Castro Plaza

Experiencia profesional

- Ingeniera industrial
- Experiencia de **más de 25 años en formación** multitemática, tanto académica como empresarial y todos los perfiles: técnico, comercial, atención al cliente, dirección).
- **Product Manager** durante 17 años en la Dirección de Marketing en Naturgy: he tomado parte activa en la ideación, desarrollo, implantación, formación, comercialización y venta de distintos productos y servicios.
- Docente universitaria y profesora de ESO, Bachillerato y FP durante 10 años.
- Actualmente realizando cursos, talleres y formaciones sobre crecimiento personal, desarrollo profesional e incentivación del emprendimiento.

Aptitudes y actitudes

- Empatía.
- Comunicación eficiente y efectiva.
- Capacidad de crear un ambiente de confianza ideal para la formación y la docencia.
- Experta en liderazgo de equipos multidisciplinares.
- Hábil en cualquier tipo de comunicación y con cualquier perfil profesional.
- Apasionada en todos los proyectos en los que me involucro.

Mis valores

- Coherencia
- Transparencia
- Responsabilidad

¿Cuál es mi valor diferenciador?

- Aplico un **modelo formativo** diferente y **probado** con **éxito** en jóvenes y adolescentes.
- Hago que la **persona atienda** y **reciba** la información de una manera totalmente **abierta y receptiva**.
- **Transmito el conocimiento** utilizando el **canal** más **humano**: el corazón.
- Capto el **interés** y la **atención** de **persona a persona**.
- Se establece un **vínculo emocional** entre yo y la audiencia que **elimina barreras, prejuicios y expectativas**.
- Se abren a **recibir** la información y/o el **conocimiento** sin juicio lo que les permite ir **absorbiendo sin darse cuenta**.

Este proceso permite integrar la información y conocimiento en la persona y de manera totalmente práctica lo integra en su día a día.



*Y esta forma de comunicar
¿qué permite aportar?*

- La adquisición del saber es una **experiencia rica y multifacética** independientemente del tipo de formación o contenido de la misma.
- Los participantes no sólo “aprenden” sino que realmente **“viven” el aprendizaje**.
- Consigo que **entiendan, integren y asimilen** el contenido de una manera mucho más **eficiente, práctica y ágil**.
- Me permite **conocer** en poco tiempo a **cada persona** y así poder **trabajar de manera personalizada** sobre las cualidades, aptitudes y actitudes de cada asistente.

Mis cursos

- 1 Ser un líder transformacional desde la inteligencia emocional**
- 2 Optimizar el clima laboral desde el interior de la organización**

Mis talleres

- 3 Rehumanizamos la relación con el cliente**
- 4 Domina tus presentaciones. Comunica sin vergüenza**



SER UN LÍDER TRANSFORMACIONAL

Desde la Inteligencia emocional

Herramientas prácticas para ser el líder que el equipo necesita



DESTREZAS ADQUIRIDAS

- Identificar los valores, aptitudes y actitudes de cada miembro del equipo.
- Adquirir herramientas para saber automotivar a tu equipo y que trabajen desde la excelencia y la optimización de recursos.
- Ejercer un liderazgo transformacional
- Aprender a ser tolerante, empático, motivador.
- Un líder que sume y ejerza influencia positiva.
- Reconocer e identificar las distintas fases del trabajo en equipo y la aplicación de las estrategias adecuadas.

Duración:

3 jornadas de 8 horas impartidas a lo largo de 3 semanas.

P.e.: dedicar los martes durante tres semanas consecutivas.

EL LÍDER: LA PIEZA CLAVE DE CUALQUIER EQUIPO.

¿Cuál es la clave del éxito de un equipo?

Que todos y cada uno de los miembros sientan como suyo el proyecto.

Que tengan la automotivación suficiente para:

- Tener la ilusión de ser parte del proyecto.
- Sacar lo mejor de ellos mismos.
- Estar centrados y a gusto para optimizar, crear y desarrollar su trabajo.

Que se sientan parte del proyecto.

Que se establezcan lazos de colaboración y equilibrio de manera sana y natural.

Para estas y muchas otras claves es IMPRESCINDIBLE la figura de un líder que motive, que asesore, que les haga sentir parte del equipo, que les conozca y sepa sacar lo mejor de cada uno y que tenga la capacidad de pedir a cada uno lo que realmente puede dar y asignar los trabajos acorde a las capacidades y habilidades de cada uno de los miembros del equipo.



DIRIGIDO A

Profesionales que necesitan adquirir habilidades para **gestionar las personas de su equipo de trabajo** o **liderar equipos** multidisciplinares para:

- Adquirir las competencias para conseguir que se trabaje de manera **coordinada, entregada y eficiente**.
- Disponer de las herramientas necesarias y adecuadas para poder **gestionar los conflictos y negociar desde el win to win**.
- Adquirir las habilidades para **identificar y potenciar** las **cualidades y destrezas** de cada miembro del equipo para sacar el máximo rendimiento al equipo.
- Que la clave sea la **automotivación propia** y de **cada miembro** de su equipo.

OBJETIVOS

Transformar la forma de liderar equipos de trabajo, desde la inteligencia emocional: la clave del éxito es el aprender a humanizar las relaciones.

El profesional adquirirá:

- La capacidad de **crear un clima de confianza, respeto y colaboración** entre todos y cada uno de los miembros del equipo.
- Las herramientas para que todos y cada uno de los miembros se **sientan parte del equipo** y trabajen con unos mismos objetivos y afronten de manera conjunta los desafíos del día a día.
- El ser un **líder transformacional**: que cada miembro desarrolle su **máximo potencial** y **trabajen autónoma y eficientemente**.
- Las destrezas para despertar la **pasión** y la **entrega** en cada miembro del equipo para conseguir el éxito de manera óptima y eficiente sabiendo **gestionar** de manera individual a **cada perfil profesional**.

OPTIMIZA EL CLIMA LABORAL

Desde el interior de la organización

Mirando a la persona se enriquece al profesional



DESTREZAS ADQUIRIDAS

- Identificar cómo se encuentra y qué es lo que está creando en su entorno.
- Saber estar en paz consigo mismo para ser lo que va a transmitir en su entorno.
- Tener la capacidad de saber reconducirse en las situaciones o momentos críticos para recuperar el equilibrio emocional.
- Disponer de las herramientas para crear relaciones sanas, productivas e integradoras con cualquier miembro de la organización.
- Tener ilusión, fortaleza y motivación para disfrutar del día a día.

PROGRAMA FORMATIVO

Duración:

4 jornadas de 4 horas impartidas cada dos semanas.

HACER EL CAMBIO DESDE CADA PROFESIONAL

¿Cómo hacer una mejora efectiva del clima laboral?

Que todos los miembros de la organización sientan ese cambio. Que no se quede en un lavado superficial, en un lanzar mensajes, cambiar recursos, implementar nuevos procedimientos, mejorar el entorno laboral...

El **cambio efectivo** es el que realmente hace cambios en cada uno de los profesionales, que **se ejerce en cada individuo**.

Pero, ¿Cuándo realmente se consigue "cambiar" a la persona? cuando **la persona admite ese cambio**, cuando decide cambiar, es imposible imponer un cambio, debe la persona estar receptiva y "comprarte" ese cambio.

Y estamos receptivos cuando percibimos que realmente se preocupan por nosotros, cuando vemos que miran por nosotros, que están pendientes realmente de nosotros.

Y no hay mejor baremo que sentir en uno mismo ese cambio: sentir que nos encontramos mejor, que estamos más fuertes, que nos despertamos con más ganas e ilusión.

Y eso nos hace estar más productivos, mirar aún más por la empresa, sus intereses y objetivos.

No hay que temer remover a nuestros empleados si lo hacemos pensando en su crecimiento y en su bienestar emocional.



DIRIGIDO A



Empresas que:

- Consideren a sus **trabajadores como un todo**, que vean la trascendencia de que el cómo se encuentre la persona influye directamente en su desempeño e implicación laboral.
- Sientan que hay **situaciones laborales** que **necesitan una renovación** y que la quieren afrontar renovando **la ilusión, confianza y entrega de sus profesionales**.
- Quieran mejorar el clima laboral incentivando a que sus **profesionales** se sientan más **felices y comprometidos** con la organización y que se generen, casi de manera espontánea, nuevos entornos de trabajo más eficientes, productivos y creativos.

OBJETIVOS

- Optimizar el clima laboral desde el interior de la organización para que:
 - Nuestros **profesionales** se sientan **valorados y escuchados** como personas, somos personas antes que profesionales y cuando yo, como persona, me siento valorado, me siento escuchado me entrego de una manera más plena y entregada a mi organización.
 - Se establezcan **relaciones** de interacción personal y profesional **optimizadas** y enfocadas al **trabajo en equipo**, al **respeto entre iguales**, al **compañerismo**, la colaboración, la ayuda desinteresada para alcanzar de manera implícita el cumplir con los objetivos empresariales de una manera mucho más eficiente e integradora.
 - Los **trabajadores** se sientan más **satisfechos personalmente**, dispongan de las herramientas adecuadas para gestionar sus emociones y sepan frenar y encauzar aquellas situaciones que podrían desencadenar un desajuste emocional y derivar en cuadros de ansiedad o estrés.

REHUMANIZAMOS LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

Desde la Inteligencia emocional

ME COMUNICO DE MANERA CERCANA Y CONSIGO MEJORAR LA EXPERIENCIA DE COMPRA



DESTREZAS ADQUIRIDAS

Entender cómo llegar emocionalmente al cliente para mejorar su experiencia e incrementar la venta cruzada

Disponer de las habilidades que permitan ofrecer un trato más humano

Transmitir la esencia y los valores de la marca independientemente del comercial, departamento o ubicación

TALLER FORMATIVO

Duración: Una jornada de 4 horas

EL USO DE LA EMOCIÓN PARA INCREMENTAR LA VENTA

Somos personas antes que profesionales, nuestros clientes son personas que tienen sus momentos, sus situaciones, sus experiencias y es cuando nos comunicamos de persona a persona cuando sale **nuestra mejor versión**, cuando desplegamos realmente nuestro "encanto" nuestra "seducción" al otro.

Y da igual el tipo de venta que se haga, se debe sentir por parte del cliente una **entrega total** en ese momento que está dedicándomelo a mí.

El cliente necesita sentirse especial, único, que se momento de compra todos lo sentidos del vendedor estén centrados en él y es ahí desde donde escuchará, se dejará asesorar, sentirá satisfacción a la hora de pagar.

Y esa es, realmente, una buena venta: en la que **el cliente se va totalmente satisfecho, agradecido y seguro de que es el dinero mejor gastado.**

Pero toda esta recreación necesita un proceso previo por parte del vendedor.

El **vendedor** necesita sentir que esta **vendiendo lo mejor** que podía vender, se tiene que sentir **comprometido con el producto y con su empresa.**

Necesita tener primero esa **coherencia** que será la que trasmite al cliente y que será el **éxito de la venta.**



DIRIGIDO A

Los comerciales, los vendedores son la cara visible de la empresa, son los que tienen el primer y más estrecho contacto con el cliente, con nuestro cliente.

Todos aquellos empleados y profesionales que queremos que tengan un trato exquisito con nuestro cliente.

Porque, en el contacto directo, ahí radica el éxito o el fracaso de nuestro producto, de nuestro servicio, de nuestra marca y empresa.

OBJETIVOS

En este taller:

- Transmitiremos e integraremos los valores fundamentales de la marca, aquellos que más la definen y quieren que les representen.
- Dispondrán de las **herramientas** necesarias para **detectar** las **necesidades reales** del **cliente**.
- Sabrán **anteponer** las circunstancias, situación y forma de ser y estar del **cliente** a la suya mostrando la profesionalidad que le da el saber cómo gestionar sus emociones.

DOMINA TUS PRESENTACIONES. COMUNICA SIN VERGÜENZA

CLAVES TOTALMENTE PRÁCTICAS PARA DISFRUTAR EXPONIÉNDOTE



DESTREZAS ADQUIRIDAS

- Identificar qué es lo que realmente frena, paraliza o incomoda a la hora de exponerse en público.
- Integrar las destrezas necesarias para disfrutar hablando en público.
- Aprender a transmitir para que los oyentes estén receptivos y abiertos a escuchar sin juicio.

TALLER FORMATIVO

Duración: Una jornada de 4 horas

TRANSMITIR EL CONOCIMIENTO SIENDO UNO MISMO

Un taller donde la mejor evidencia de que se está transmitiendo el mensaje adecuado, de la forma adecuada y con el contenido adecuado es desde la mirada y percepción de la propia persona que está en absoluta coherencia.

Cuando nos comunicamos desde nosotros mismos, cuando somos coherencia entre lo que pensamos, decimos y hacemos el mensaje llega y tú disfrutas.

Pero es necesario realizar un proceso previo de preparación para que desaparezcan los miedos, las inseguridades, los prejuicios y sobre todo el sentido del ridículo y la vergüenza.

Es un taller totalmente desde la experiencia, se realiza un click muy sutil pero que hace un antes y un después en la forma de comunicar y en las emociones que se desencadenan antes y durante la exposición.



DIRIGIDO A

Profesionales que:

- No se sienten cómodos a la hora de hablar en público, realizar presentaciones o exponer ideas ante un grupo de personas.
- No están transmitiendo los mensajes que querrían porque el miedo a exponerse o el cómo hacerlo o las miradas de los otros les intimidan y no terminan de centrar su exposición en lo realmente importante.
- Tienen miedo escénico o a la exposición, crítica o juicio del otro.

OBJETIVOS

- Afrontar la exposición pública ya sea mediante presentaciones, formaciones o simplemente exposiciones con el equipo de trabajo con otra mirada, ya no desde la preocupación de cómo me voy a sentir, cómo lo voy a hacer sino qué necesitan oír, cómo puedo ayudarles más y mejor.
- Empezar a disfrutar de el hablar en público como una manera de llegar al otro transmitiendo desde la pasión, desde el ser uno mismo que es cuando realmente llegan los mensajes porque se transmite desde la coherencia y la integridad de la persona.
- Realizar presentaciones más creativas generando un espacio más proactivo a la escucha desde el interés y el disfrute aprendiendo a reencauzar el discurso en función de la audiencia.

*A vuestra
disposición*



Mi WhatsApp:

649 999 796

Mi email:

anabel@anabelcastroplaza.com



Anabel

C a s t r o P l a z a