



Ser Ejecutivo en la Vida

Desarrollo de habilidades de Vida

DURACIÓN: 26 Horas
19:00 hrs

Horarios: 3 días: viernes, sábado y domingo de 9:00 a

INTRODUCCIÓN:

El ser ejecutivo en el mundo de los negocios se relaciona con gente a nivel gerencial y/o directivo, de ahí que decimos o escuchamos con frecuencia, “un ejecutivo de alto nivel”; sin embargo, en una connotación más semántica tiene que ver con ejecutar, con hacer, con no postergar, en palabras de un ex jefe: “Hacerlo suceder”. Esta connotación lleva a su vez a la proactividad a tomar acción o decisión sobre algún asunto que nos interese y si queremos que pase, hacer algo al respecto.

Por otro lado y con relación a lo que es la vida; el DRAE, plantea más de una definición, entre otras:

- Unión del alma y del cuerpo.
- Duración de las cosas.
- Modo de vivir en orden a la profesión, empleo, oficio u ocupación.
- Alimento necesario para vivir o mantener la existencia.

Esto me hace pensar que si la vida es todo lo anterior y haciendo uso de la relación entre estos conceptos, eso

significaría que para que nuestra alma y cuerpo sean uno mismo a lo largo de nuestro tiempo de existencia, la profesión, el empleo, oficio y ocupación a la que nos dediquemos debiera ser un alimento para mantener la existencia. Esta definición me gusta porque entonces nuestro trabajo, mucho más allá de sólo ser un “modo de vida”; es en realidad nuestro alimento. Desde mi perspectiva esta cuestión del alimento es literal, ya que a través del dinero que nos generamos por nuestro trabajo comemos; por lo que identifico **QUE LA ACTIVIDAD LABORAL**, es un alimento para el espíritu y para la vida; por lo que **resignificar la relación que uno tiene con el dinero; es primordial**. Es Nathaniel Branden¹ quien dice que la autoestima es el alimento del espíritu y la define como nuestro derecho a ser felices.

En un nivel más profundo, me gusta pensar y definir que el Ser Ejecutivo en la Vida, más allá de sólo construir relaciones implica hacernos cargo de nuestra propia vida, ser responsables por nuestros actos y nuestras decisiones para que a través de éstas y de fortalecer la autoestima y se completen **los 4 desafíos básicos de la vida**: (1) Ser capaz de ganarse la vida y cuidar de uno mismo, (2) Ser competente en las relaciones humanas, (3) Resistencia a la adversidad, (4) Perseverar en nuestras aspiraciones

A lo largo de mi trayectoria como alguien encauzada hacia el desarrollo humano, me he enfocado en favorecer **tanto el autoconocimiento como la expansión de la consciencia** a quienes se han formado conmigo. Esto me ha llevado a utilizar diferentes técnicas y herramientas para lograrlo. La más completa por todo lo que hay que desarrollar y transformar internamente para que se manifieste en una realidad diferente, es la **relación que construimos con el DINERO**.

ESTE PROGRAMA:

¹ Branden, N. (2005) *Los seis pilares de la autoestima*, México: Paidós.

En el mercado laboral, existen diferentes cursos para desarrollar habilidades laborales; pero NO EXISTE una educación formal para aquellos que deciden ser una mejor versión de sí mismos y mucho menos un reenfoque desde la visión del **desarrollo de habilidades de vida que le permitan al participante generar dinero y cuidar de sí mismo**. A lo largo de mi propia experiencia como dueña de negocio, como profesionista independiente y como formadora de gente; he descubierto que el desarrollar habilidades comerciales conlleva un **desarrollo interno profundo, que implica la nutrición del alma y de la identidad**, más que de la personalidad. Este enfoque me **permite reconocer 7 habilidades de vida**. Por lo tanto, esta propuesta pretende generar **EJECUTIVOS DE VIDA** con un **enfoque de desarrollo humano y nutrición del alma para redefinir y resignificar la relación que tenemos con el dinero**; lo que implica resignificar este concepto a uno comercial; así como desarrollar habilidades y una visión de vida para ser la propia fuente generadora de abundancia y riqueza como una forma de SER, que permita una renovación personal (mundo interno) y por ende de vida (mundo externo).

Dirigido a:

- Quienes deseen construir vínculos sanos y a largo plazo tanto en lo personal como en las relaciones comerciales.
- Coaches ontológicos que tengan por coachees a personas que están emprendiendo o que quizá estén interesados en más adelante facilitar este programa.
- Personas que quieran resignificar su relación con el dinero y ser su propia fuente generadora de abundancia a través de ser un ejecutivo de vida.
- Personas del área de Recursos Humanos o dueños de negocio: que les interese “vivenciar” una nueva e innovadora forma de dejar de contratar vendedores que buscan un sueldo y no vender.
- Una persona que está dispuesta a emprender por su cuenta y no sabe cómo comercializar.
- Gente del área comercial que no se imaginó llegar a ésta y al pensar en su carrera se imaginaba un futuro diferente al que viven.
- Profesionistas independientes, coaches, terapeutas holísticos o personas que requieran comercializar sus servicios.

OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA:

Identificar y desarrollar 7 habilidades de vida, que permitan al participante resignificar el concepto de “dinero” a uno de salud y autoconocimiento para relacionar este concepto con el desarrollo de la identidad para expandir la consciencia y desde ahí, generar dinero.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Materializar el desarrollo personal en ingreso, en abundancia y en dinero².
- Identificar y sustituir los juicios de escasez por juicios de abundancia.
- Identificar corporalmente las creencias y el desarrollo de habilidades de vida.
- Incorporar, es decir: “llevar al cuerpo”, un acervo de: aprendizajes, juicios y emociones que permitan desarrollar una mentalidad de abundancia, para a partir de este punto, desarrollar habilidades que permitan generar dinero.
- Redactar un plan de acción personal

METODOLOGÍA:

Este es un programa innovador, que conjuga una serie de actividades y técnicas. Es completamente práctico y vivencial, a través de usar dinámicas corporales, ontología de lenguaje, nutrición del alma, diagnóstico de habilidades comerciales y dinámicas de grupo, entre otras actividades.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA BÁSICO:

A continuación, se presenta un esquema del programa, a manera de proporcionar una visión global del mismo y de sus etapas que son básicamente tres y se dividen en 26 horas de formación:

MÓDULO 1

² Entendiendo que el dinero que generamos y el nivel de ingreso que tenemos, es sólo la materialización del propio desarrollo interno. De acuerdo a algunos autores, uno no puede tener más dinero del que su propio desarrollo le permite. De ahí que se vuelve importante transformar el concepto y juicios que se tienen con respecto a éste.

Mi relación con el dinero.

Juicios y emociones.

Habilidades a desarrollar:

- (1) *Construcción de vínculos sanos***
- (2) *Diseño de conversaciones***

(10 horas).

Todo es energía y eso aplica a los seres humanos, al dinero, al amor y a todo lo que nos rodea. Partiendo de este principio, la prosperidad y abundancia, que normalmente se asocian al dinero, es sólo un tema de energía, que en realidad surge de los pensamientos que tenemos al respecto del mundo que nos rodea. De esta forma, este módulo pretende despertar la consciencia de los pensamientos que generamos y que redundan en la vida que tenemos. Uno de los principios de la ontología de lenguaje, es que el lenguaje genera; así mismo el modelo OSAR (Observador, Sistema, Acciones y Resultados) explica que nuestros resultados son producto del observador que somos. De ahí que desde nuestros pensamientos, que asumen lenguaje, es que somos responsables de los resultados que obtenemos por éstos.

Objetivo:

Al finalizar el módulo el participante será capaz de enlistar una serie de acciones a realizar para cambiar sus resultados con respecto a la prosperidad y abundancia que cada uno se pueda generar; a partir de identificar juicios que establecieron patrones de relacionamiento y vinculación sana o tóxica con el dinero.

Contenido:

- 1.1. Introducción.
 - 1.1.1 Visión general del programa
 - 1.1.2 Conceptos generales
 - 1.1.3 Definición de prosperidad y abundancia
- 1.2. Mi relación con el dinero
 - 1.2.1. ¿Cómo surgió?
 - 1.2.2. ¿Cómo la nutro?
 - 1.2.3. Modelo de Identidad Psíquica (MIP)
- 1.3. La indagación.
 - 1.3.1. Diferencia entre Indagar y Preguntar.
 - 1.3.2. Cómo indagar.
 - 1.3.3. El embudo de preguntas.
 - 1.3.4. Técnica OPEN.
 - 1.3.5. Técnica PRIMED.
 - 1.3.6. Preguntas Submarino.
 - 1.3.7. Profesiones para preguntar.
- 1.4. Dinámica Corporal
- 1.5. El dinero en mi vida

1.5.1. Energía ¿la atraigo o la alejo?

1.5.2. Causa o efecto

1.5.3. Mentalidad ¿abundancia o escasez?

1.5.4. Mi relación con el dinero

1.5.5. Consciencia Lúdica

1.5. Algunos patrones mentales

1.5.1. Diferenciar entre mentalidad de
abundancia y mentalidad de

escasez

1.5.2. Reconocer los propios patrones
mentales en la práctica

1.5.3 El lenguaje de la Abundancia

1.6 Conclusiones y cierre.

1.6.1 Mi propio compromiso para SER
abundante

1.6.2. Habilidades ¿qué identifico?

MÓDULO 2

Registro Corporal. (8 horas). *Mi cuerpo habla*

Habilidades a desarrollar:

(3) Nutrir el alma

(4) Resiliencia

(5) Capacidad de acción

¿Sabías que nuestro cuerpo tiene memoria y su registro está en nuestras células? De tal forma que lo que creemos está registrado en nuestro cuerpo. En este módulo descubrirás 17 archivos mentales con relación a la prosperidad y la abundancia y cómo los tienes registrados en tu cuerpo, éstos hacen que se potencie o se bloquee tu camino hacia la abundancia. Descubrirás cómo atraer la abundancia, es generar una relación sana con el dinero.

Objetivo:

Al finalizar el módulo el participante redactará un plan de acciones personal para desarrollar un acervo diferente que le permita resignificar su propia historia para atraer abundancia y prosperidad a su vida a partir de un registro corporal.

Contenido:

2.1. Identificación de juicios limitantes

2.1.1. Diferencia entre juicios y afirmaciones

2.1.2. Reconocer juicios creados acerca del dinero

2.2. Fundamentación de juicios

2.2.1. Ontología de Lenguaje

2.2.2. Actos Lingüísticos

2.3. Registro Corporal

2.3.1. Creencias incorporadas

2.3.2. Escucha de los dominios primarios

2.4. Archivos mentales de abundancia

2.4.1. Identificación de los archivos mentales en el cuerpo

2.4.2. Los 4 elementos y el lenguaje corporal

2.5. Dinámica corporal

2.6. Acciones para atraer abundancia

2.6.1. Plan de trabajo personal

2.6.2. Diseño de Identidad Abundante

2.7. Conclusiones

MÓDULO 3

Construyendo Conversaciones e Identidad Abundante (8 horas).

(Ejecutivo de Vida)

Habilidades a desarrollar:

(6) Hacerse cargo de la propia existencia

(7) Fijarse metas

Objetivo:

El alumno será capaz de contrastar juicios de abundancia con juicios de escasez para concebir en la actividad comercial y estilo de vida que le permita construir una relación diferente entre ellos y el dinero para elegir ser *Ejecutivos de Vida*.

Contenido:

3.1. Autodiagnóstico.

3.1.1. Identificar cómo sus juicios e ideas sobre el dinero y sobre las ventas influyen en los resultados que se tienen (en la vida).

3.1.2. Reconocer a través de un checklist los elementos que faltan en su hacer como comercial.

3.2. Introducción.

3.2.1. Conceptos Generales

3.2.2. Conceptos sobre la venta

3.2.3. Juicios de identidad en ventas.

3.3. Habilidades de Vida

3.4. Comercial más que ventas.

3.4.1. Una visión diferente de las ventas.

3.4.2. Mis resultados en lo comercial.

3.4.3. Motivación a generar ingreso.

3.4.4. Herramientas del Ejecutivo de Vida

3.4.5. Presentaciones MCD

3.4.6. El Proceso Comercial

3.5. Las Objeciones

3.6. Cierre

3.7. Conclusiones.

3.7.1. Juicios e identidad como ejecutivo de vida.

3.7.2. Plan de acción futura.

3.7.3. Recopilación de aprendizajes.

3.7.4. Conclusiones y cierre.