



TEMARIO DE
CONFERENCIAS
Y WORKSHOPS





TEMARIO DE CONFERENCIAS Y WORKSHOPS

Por medio de la presente
te presento estos temas
de conferencias impartidas por
Factor WOW, especialistas en
innovación, marketing y servicio
al cliente.



AVENGERS BOOTCAMP 2023

Entrenamiento intensivo para adaptarse con velocidad a los cambios del mercado y vencer a la competencia.

Si tu empresa se mueve en un entorno dinámico, tus colaboradores deben ser creativos, ágiles y adaptativos. Este bootcamp altamente kinético les dará las herramientas para pensar afuera de la caja y encontrar soluciones a cualquier reto que se presente.

¿Qué verás en este curso?

- Cómo ver tendencias y anticiparse a los cambios del mercado
- Enfoque hacia el cliente
- Alineación de la empresa
- Mentalidad de héroe
- Acción y ejecución rápida
- Cómo y cuándo reaccionar ante una acción fuerte de la competencia
- Resiliencia (cómo aguantar los embates sin rendirse)
- Convertir las debilidades en fortalezas
- Herramientas comerciales de ataque y defensa
- Usar la innovación como arma secreta

¿Qué se logra con este bootcamp?

- Mayor agilidad para anticiparse a los cambios del mercado
- Sinergia: hacer más con los mismos recursos
- Mayor enfoque hacia lograr un WOW en los clientes
- Equipos más creativos y comprometidos

¿A quién está dirigido?

- Equipos comerciales
- Equipos directivos interdisciplinarios
- Equipos de mercadotecnia

Duración

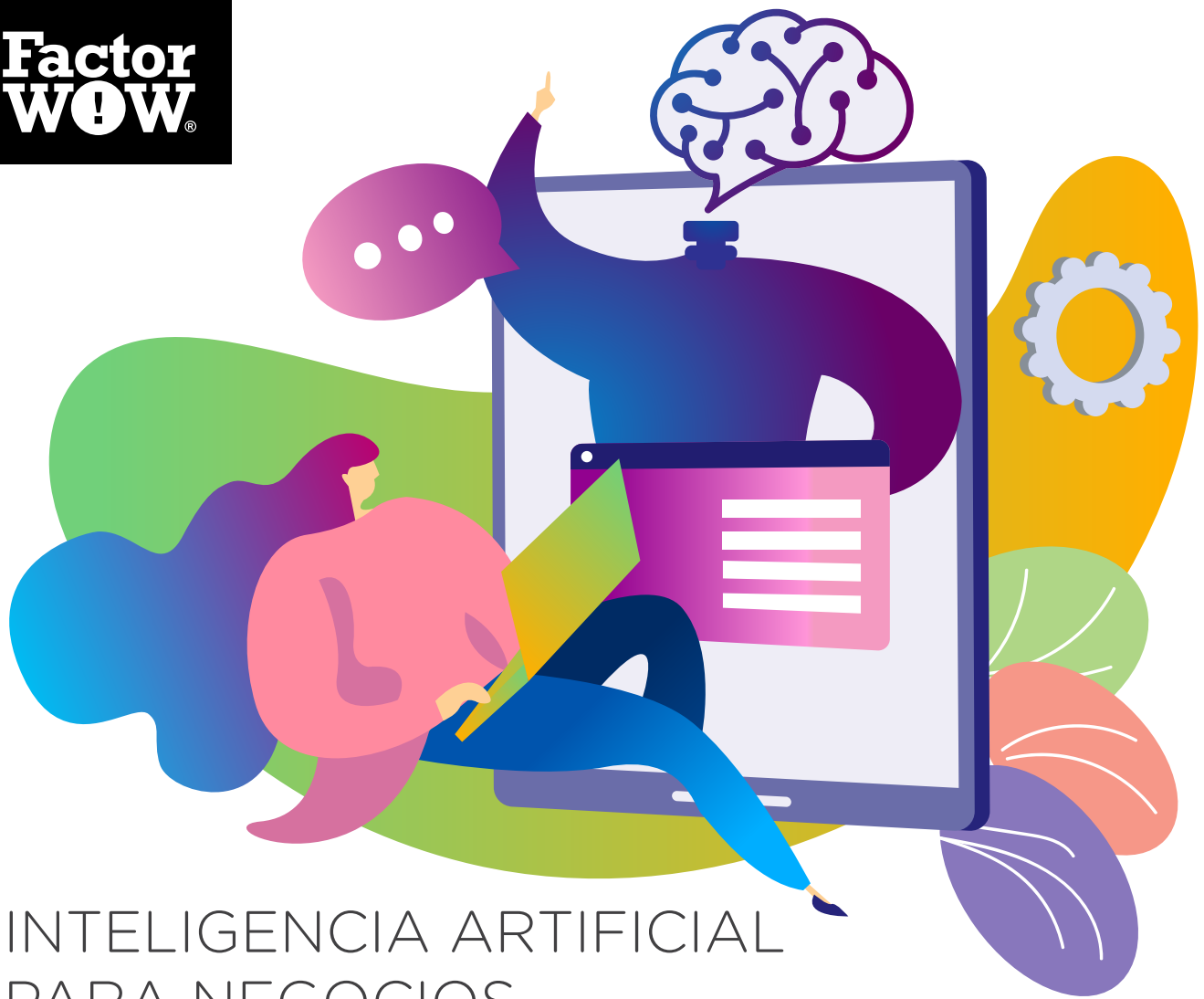
4 a 8 horas

Requerimientos

- Mínimo 8 personas, máximo 25 personas

Espacio físico

- Interior o exterior espacioso, mesas y sillas para trabajar



INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA NEGOCIOS

Las mejores 25 formas para aprovechar ChatGPT y otras herramientas de IA para encontrar mejores oportunidades de negocios

Solo hay dos opciones: O ya sabes usar ChatGPT o te estás quedando en el pasado. En esta conferencia, R&C les platicará a los participantes, en un tono humorístico, ligero y positivo, el impacto de la IA (Inteligencia Artificial) y cómo los simples mortales la podemos utilizar HOY MISMO para hacernos más productivos, encontrar más oportunidades de mercado y vender más.

¿Qué es ChatGPT?

Es un modelo de lenguaje artificial que se utiliza para generar respuestas en conversaciones en línea. Su objetivo principal es ayudar a las personas a interactuar con sistemas de inteligencia artificial de manera más natural y fluida.

ChatGPT utiliza técnicas avanzadas de procesamiento del lenguaje natural y aprendizaje automático para analizar el contexto de una conversación y generar respuestas coherentes y precisas.

Esto puede ser útil en una variedad de aplicaciones, desde asistentes virtuales hasta chatbots de atención al cliente, y puede mejorar

significativamente la calidad y eficiencia de las interacciones en línea. (De hecho, todo este texto anterior fue creado por ChatGPT. Sólo le pedí que me diera un párrafo de texto explicando para qué sirve ChatGPT).

Lo que aprenderán los participantes:

- Las mejores aplicaciones de inteligencia artificial en el uso del día a día en una empresa.
- Casos de éxito probados usando las diferentes herramientas de IA.
- Herramientas que existen actualmente para la creación de textos, contenidos, imágenes, traducciones y servicio al cliente. Y cómo usarlas.

- Obtendrán una mentalidad que se convertirá en una "ventaja competitiva injusta" ante la competencia.

Duración:

1 a 2 horas en formato conferencia
Hasta 4 horas en formato taller



WOW en el Servicio al Cliente

Qué ofrece esta conferencia:

¿Por qué los clientes desertan? ¿Cómo hacen algunas empresas para que sus fanáticos se tatúen (literalmente) su logotipo en la piel? Esta conferencia hace entender a los participantes que el mundo ya cambió y las empresas que no tengan un verdadero enfoque en el cliente podrían quedarse en el olvido. ¿Qué es lo que hacen las grandes empresas para sorprendernos gratamente? WOW en el Servicio al Cliente es una conferencia interactiva de gran éxito donde se presenta las estrategias para generar experiencias extraordinarias en los clientes y que nunca nos olviden.

Qué temas se cubren:

- Saber identificar los “dolores” de un cliente
- Conocer qué han hecho los “locos” que están revolucionando el servicio al cliente en el mundo
- Saber qué diferencia a los ordinarios de los extraordinarios
- El precio NUNCA es un factor de decisión de compra
- Los factores clave para adquirir, asombrar y retener clientes
- El ABC para hacer el cambio de enfoque en nuestra empresa (cambio de switch)
- Entender la teoría del “No Se Vale!”

Aprendizaje:

Tener una visión emocionante que nos ayude a pensar en el cliente el 100% del tiempo. Esto resulta en clientes “encantados” con nuestra empresa y empleados felices de saber que están cambiando vidas.

Duración:

50 a 90 minutos, dependiendo de los requerimientos del evento.



4Líder – Liderazgo desde tus fortalezas

Qué ofrece esta conferencia:

4LIDER es una conferencia de liderazgo basada en el auto-conocimiento de las personas el cual les permite descubrir las mayores fortalezas de su carácter natural y utilizar estas fortalezas para desarrollar una capacidad de liderazgo sin precedente.

Todos, absolutamente todos los colaboradores de tu empresa pueden ser líderes. Sin embargo, la mayoría de los programas de liderazgo buscan cambiar a las personas para que se conviertan en líderes, en lugar de resaltar sus propias características y habilidades para lograrlo. 4LIDER es diferente.

Qué temas se cubren:

- 4LIDER te ayuda a comprender el comportamiento de las personas desde el punto de vista de la naturaleza humana.
- Todo el comportamiento humano se puede construir dentro de los cuatro elementos básicos de la personalidad: Acción, Conocimiento, Humanidad y Pasión.
- Con este entrenamiento podrás conocer bien tu propia naturaleza y la de tu equipo de trabajo. Podrás entender por qué las personas se comportan como lo hacen y por qué son buenas estas diferencias en la construcción de equipos de trabajo sobresalientes.

- Estos conocimientos te permitirán entender mejor a las personas, motivarlas, influir sobre ellas y ser un mejor líder que ellos puedan admirar y seguir, sin importar si hay o no una relación de jerarquía formal.

Aprendizaje:

4LÍDER despertará en ti el liderazgo natural sin tener que forzarte a ser diferente, solamente tienes que entender cómo funciona la naturaleza humana y actuar desde tus fortalezas.

4LÍDER es una herramienta probada para conocerse a sí mismo y para influenciar a los demás, muy útil en:

- Desarrollo de habilidades de liderazgo desde su propio ser
- Incremento en habilidades de ventas
- Mayor poder de negociación
- Identificación de motivadores de otras personas
- Habilidad para “ponerse en los zapatos” de los demás
- Desarrollar equipos de trabajo más unidos e identificados

Duración:

50 a 90 minutos, dependiendo de los requerimientos del evento.



Redes de colaboración

Qué ofrece esta conferencia:

Conferencia diseñada para que todos los participantes de la cadena de valor conozcan las ventajas de tener una sólida red de colaboración interna y externa. Esta conferencia tiene un formato muy interactivo con ejercicios orientados a la ejecución práctica.

Qué temas se cubren:

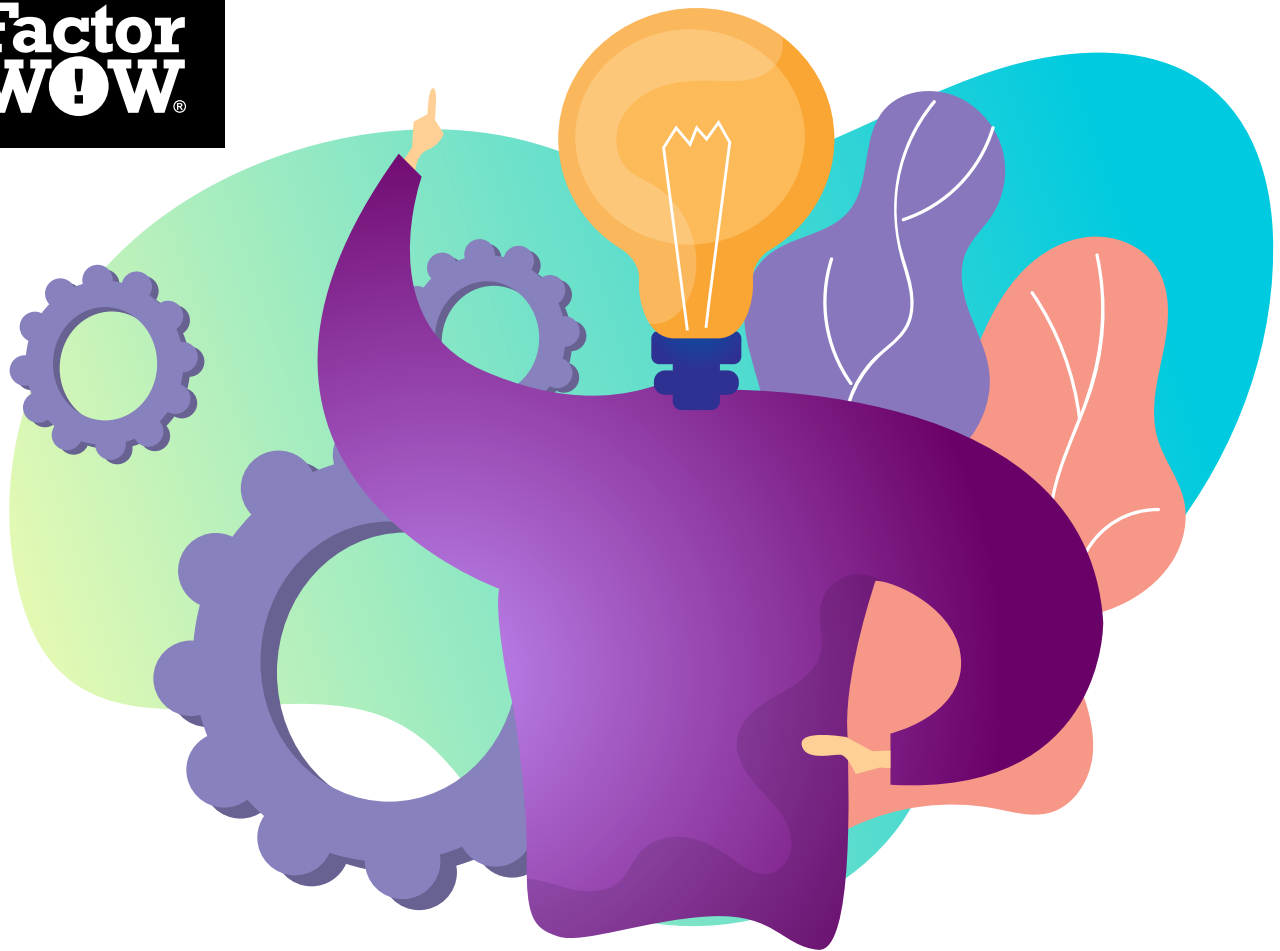
- ¿Qué es una red de colaboración?
- ¿Cómo puedo desarrollar mi propia red de colaboración?
- ¿Cuánto vale una red de colaboración?
- Redes de colaboración interna y externa
- Los 10 puntos más importantes de la red de colaboración
- Los 4 estilos básicos de colaboración

Aprendizaje:

Los participantes aprenderán el valor de tener una sólida red de colaboración y tendrán las herramientas para capitalizar sus relaciones en búsqueda de ser más eficientes, proactivos y felices.

Duración:

50 a 90 minutos, dependiendo de los requerimientos del evento.



WOW Workshop: Taller Design Thinking

Qué ofrece este taller:

Taller de innovación WOW Workshop: En este taller de 3 horas de trabajo los participantes conocerán las mejores técnicas para desarrollar la creatividad en el trabajo y desarrollar iniciativas de innovación.

Además aprenderán la metodología de innovación Design Thinking de la Universidad de Stanford y la pondrán en práctica.

Qué temas se cubren:

Temas de creatividad:

- Técnicas de pensamiento lateral
- Inversión de problemas
- Tormenta WOW
- Técnica de los cómo

Metodología de Design Thinking

- Entender
- Observación
- Definir
- Idear
- Prototipado
- Probar

El método Design Thinking para la solución de problemas ha sido aplicado en una infinidad de empresas y se ha utilizado para encontrar soluciones creativas a temas de la industria aeroespacial, productos médicos, creación de productos y mejoramiento de procesos. Conocer Design Thinking es en este momento tan importante en las empresas como tener habilidades de administración y comunicación.

Duración

4 a 8 horas, dependiendo de los requerimientos del evento.



Presentando como PRO

Qué ofrece este taller:

En este taller de alta interactividad los participantes aprenden a hacer presentaciones efectivas que vendan sus ideas de una forma clara y convincente. Muy recomendado para puestos ejecutivos que tienen que hacer presentaciones internas y externas. Duración recomendada: 4 a 8 horas.

Qué temas se cubren:

- Mensaje: Enfoque en el objetivo final que se quiere lograr en la presentación a través de un flujo armónico que incluye storytelling, datos duros y cierre efectivo.
- Control: Tácticas sencillas y divertidas para manejar los nervios
- Pitch: Perfeccionamiento de los primeros 60 segundos de la presentación / Manejo de la voz / Uso de énfasis y silencio
- Audiencia: Conocer la audiencia / Cómo involucrar a la gente / Cómo hacer frente a preguntas incómodas
- Materiales: Herramientas visuales y físicas para apoyar su presentación y provocar engagement

- Entorno: Tener un listado de elementos que se pueden o no controlar para hacer una presentación lo más efectiva posible (por ejemplo: proyector, luz, temperatura, audio, distractores)

Aprendizaje:

Los participantes salen de este curso con muchas herramientas para hacer presentaciones más efectivas, con un gran dominio de la presentación.

Duración:

4, 8 ó 12 horas, dependiendo de los requerimientos del evento.



Storytelling

Cómo contar historias fascinantes

Qué ofrece este taller:

En este taller los participantes conocen la forma infalible para contar una historia de forma fascinante que obligue a sus audiencias a poner atención a cada palabra que dicen, tanto en presentaciones orales como en la construcción de marcas. Estas técnicas están modificando radicalmente la forma de hacer publicidad y comunicación, y se están utilizando cada vez más por las empresas medianas y grandes que quieren llegar a sus audiencias de forma profunda y duradera. Duración recomendada: 4 horas

Qué temas se cubren:

- Qué es storytelling.
- Cómo se cuenta una historia
- La curva del héroe (Hero's journey)
- Cómo crear afinidad con un personaje (nuestra marca)
- Cómo construir una historia
- Cómo aplicar una historia en las distintas redes sociales
- Cómo aplicar una historia en medios tradicionales
- Casos de cómo cuentan sus historias empresas líderes como Nike, Red Bull, Apple

Aprendizaje:

Los participantes conocerán cómo se construye una historia y podrán aplicar estos conocimientos en la creación de una narrativa de su empresa que haga que los clientes vean la empresa como algo más que un producto.

Duración:

60 a 120 minutos, dependiendo de los requerimientos del evento.



Röckstars

Cultura ganadora inter-generacional

Qué ofrece este taller:

Conferencia inspiradora que llena a la audiencia con actitudes positivas duraderas. Basada en la filosofía de Factor WOW, Röckstars muestra a los participantes el valor individual de cada empleado (ser un Röckstar) y los beneficios de trabajar como un dream team, haciendo a un lado diferencias de opinión, criterios, edades, departamentos e ideologías, y enfocando a todos en tener un enfoque total hacia el POR QUÉ de la empresa y hacia nuestro amigo el CLIENTE. Esta conferencia es particularmente efectiva en empresas que tienen -o quieren tener- una fuerza laboral que integre y haga brillar las distintas generaciones (Boomers, GenX, Millenials y GenZ)

Qué temas se cubren:

- Qué es una cultura de Röckstars.
 - Soy millennial ¿y qué?
 - Cómo son los millenials/GenZ y su relación con otras generaciones
 - Características de las distintas generaciones y cómo interactúan entre ellos
 - Comportamientos de cada generación y su relación con las preferencias de compras
 - Interacción de las generaciones en el ambiente laboral
 - Estilos directivos de los líderes según su influencia generacional
- Tolerancia, aceptación y convivencia
 - Los 5 obstáculos que impiden el entendimiento y la comunicación
 - Entendiendo el POR QUÉ de la empresa
 - Alineación hacia el cliente
 - Cómo crear un equipo ideal (dream team)
- Aprendizaje:**
- Los participantes se sensibilizarán de la importancia del trabajo en equipo como pieza fundamental para lograr una empresa ganadora. Abordada con mucho humor y dinamismo, la

conferencia provoca un ambiente de integración donde los participantes comprenden el valor que aportan sus demás compañeros. Los asistentes de distintas generaciones entienden el compromiso que se espera de ellos, más allá de las coyunturas generacionales.

Duración:

50 a 120 minutos, dependiendo de los requerimientos del evento.



Triángulo Mágico de las Ventas

Qué ofrece este taller:

El Triángulo Mágico de las Ventas es una metodología de planeación comercial que nos ayuda a tener conciencia claridad sobre todo el proceso comercial de la empresa. Sus tres ejes son PRODUCTO, MENSAJE y CLIENTE.

Con esta capacitación en línea los equipos comerciales podrán comprender, revisar y mejorar la alineación entre estos tres componentes para entender mejor a los clientes y darles claridad en la comunicación de los productos y servicios de la empresa.

Qué temas se cubren:

- Qué es el Triángulo Mágico de las Ventas
- Cuál es mi producto / mercado / necesidad cubierta
- Cómo estoy estructurando mi mensaje y cómo se traduce a diferentes medios online / offline / personal / telefónico / social.
- Cómo identifico y clasifico a mis clientes
- Relación entre Producto y Mensaje
- Relación entre Mensaje y Cliente
- Relación entre Cliente y Producto

Resultados:

Un mejor entendimiento de los motivadores de los clientes en su transición de prospectos hacia clientes.

Una mejor alineación de los productos, perfectamente enfocados en la audiencia meta.

Un mejor desempeño de los vendedores en términos de proceso de prospección y ventas.

Grupos entre 5 y 10 personas

6 horas de capacitación en línea (dos sesiones de 3 horas)

2 horas de seguimiento a la capacitación (15 días después)



CURRÍCULUM

RöC es el creador del Factor WOW, filosofía de negocios que está revolucionando la manera como las empresas utilizan la innovación como arma secreta para crear experiencias extraordinarias en sus clientes.

Es Director de Factor WOW Consulting, firma de consultoría en innovación que desde 2011 ha dado asesoría y capacitación de branding, mercadotecnia e innovación a las empresas más grandes de México.

Como conferencista ha dictado cientos de conferencias y talleres sobre innovación, marketing, liderazgo y creatividad en diez países, cien ciudades, cientos de empresas y miles de personas.

Algunos de nuestros clientes son:

American Chamber / Industrias Alen / ABA Seguros / Afirme / Bayer / Banorte / Bioderma Paris / Caterpillar / Cemex / CFE / CNBV / Coca-Cola / Hoteles City / Grupo Modelo / Tec de Monterrey / Nissan / Nearsoft / Fossil / Gruma / GNP / Scotiabank / GE / Farmacias GI / Resirene / Diverza / Invensys / SAP / C&W Panama / Oracle / ACE Colombia / Fenalco Colombia

Estamos a sus órdenes para cualquier duda.

Saludos!

Roberto Carlos
Director Creativo
roc@factorwow.com

**Factor
WOW®**

www.factorwow.com
hola@factorwow.com
Tel. 8181159881

