

**San Francisco, E.E.U.U (sede central)**

**Brasil**

**China**

**Colombia**

**Francia**

**Grecia**

**Alemania**

**Indonesia**

**Italia**

**México**

**Polonia**

**Portugal**

**Singapur**

**España**



**Make Performance Happen!**

جعل الأداء حقيقة

**Menciptakan Kinerja Nyata!**

实现高绩效!

**Succes med performance!**

**Libérez la performance!**

**Mach die Leistung möglich!**

**Facciamo crescere le performance!**

パフォーマンスを發揮する!

성과창출을 현실로!

**Faça o desempenho acontecer!**

Повышая производительность!

**Ostvarite vrhunski rezultat!**

**¡Apoyando el desempeño productivo!**

สร้างผลงานให้เกิดขึ้นจริง!



**Apoyando El Desempeño Productivo!**

**Soluciones Globales Para Incrementar El Desempeño**

*Metodologías | Evaluaciones | Software | Talleres*



+1(415) 331-3900

[www.personaglobal.com](http://www.personaglobal.com)

[info@personaglobal.com](mailto:info@personaglobal.com)

767 Bridgeway Suite 3B, Sausalito, CA 94965

“ Ayudando a personas y empresas a navegar por la vida..... ¡A través de capacitación en competencias sociales! ”

## SERIE DE COMUNICACIÓN E INFLUENCIA

Prevenir y resolver conflictos relacionados con la comunicación efectiva, generar confianza, y negociar acuerdos

- 1 Más allá del Coaching - Mentoría del proceso definitivo para la mejora de rendimiento de la gerencia
  - 2 Presentaciones profesionales / Programa de simulación freeRunner
  - 3 El negociador exitoso
  - 4 El comunicador persuasivo
- SERIE: El directivo persuasivo / El negociador persuasivo  
La transición al puesto directivo

## SERIE DE VENTAS Y GESTIÓN

Desarrollo y mejoramiento de las habilidades de gestión de ventas y ventas profesionales

- 1 Análisis innovador de cuentas
- 2 Descifrando el código de la gestión de ventas
- 3 Evaluación de la competencia en ventas
- 4 Gestión de cuentas claves
- 5 Venta de soluciones tecnológicas
- 6 Storytelling para ventas
- 7 El vendedor persuasivo

## SERIE DE DESARROLLO DE EQUIPOS

Acelerar el rendimiento de equipo

- 1 Desarrollando equipos de alto rendimiento
- 2 M@GIC - Perfil de madurez del equipo
- 3 Desarrollo de equipos: Cohesión y coherencia
- 4 El líder persuasivo
- 5 Formación de equipos con Drones

## SERIE DE SIMULACIONES DE NEGOCIO

Aprendizaje experiencial para grupos

- 1 Estrategia de negocio
- 2 El puzzle de la gestión
- 3 SIMSales
- 4 SIMTalent
- 5 Los trenes de mercancías
- 6 Los magnates del petróleo
- 7 La gasolinera bien gestionada
- 8 Los activos jóvenes

## SERIE DE ENFOQUE ESTRATÉGICO

Construir y mantener relaciones de negocio de alta calidad

- 1 Más allá de la cooperación
- 2 CEM+ - Gestión de la experiencia del cliente
- 3 Partnering - Cooperación entre los departamentos de la compañía

## SERIE DE INNOVACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE SUCESIÓN

Selección y desarrollo de la trayectoria profesional de talentos de alto potencial; Mejorar la capacidad de tomar decisiones

- 1 Innovación en la toma de decisiones
- 2 Proceso de gestión del talento

## DIAGNÓSTICOS ORGANIZACIONALES Y DE CLIENTES

Mejorar la eficiencia organizacional a través del: análisis del rendimiento, benchmarking, y la ejecución de acciones eficaces

- |  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| Evaluación de valor del cliente        | 1 | Evaluación de agilidad organizacional    | 5 |
| Evaluación de experiencia del empleado | 2 | Evaluación de confluencia organizacional | 6 |
| Las métricas de ejecución              | 3 | Evaluación de compromiso organizacional  | 7 |
| ValueView                              | 4 |  |   |

## SERIE DE LIDERAZGO Y GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Habilidades de liderazgo y competencia para los diferentes niveles de gestión

- |   |   |                                    |    |
|---|---|------------------------------------|----|
| Liderazgo directo                           | 1 | Perfil de liderazgo en rendimiento | 9  |
| El líder inspirador exitoso                 | 2 | PRIDE: Gerencia de primera línea   | 10 |
| Liderazgo                                   | 3 | Gestión de proyectos 360°          | 11 |
| Evaluación de la equidad de liderazgo (LEA) | 4 | Storytelling para líderes          | 12 |
| Perfil de competencias en gestión           | 5 | TeamTrustView                      | 13 |
| Gestionar un servicio de primera clase      | 6 | El directivo persuasivo            | 14 |
| Gestión del rendimiento                     | 7 | Habilitación de cambios            | 15 |
| NeuroView                                   | 8 | Estrategia basada en historias     | 16 |

## SERIE DE DESARROLLO PROFESIONAL

Desarrollo de habilidades profesionales y experiencia personal

- |  |   |
|--|---|
| Chronos  | 1 |
| Color Accounting                               | 2 |
| Perfil de inteligencia emocional / Resiliencia | 3 |
| El directivo profesional                       | 4 |
| Inteligencia organizacional                    | 5 |

## PLATAFORMA DE SOFTWARE

Más allá de la experiencia del aprendizaje, cambiar el comportamiento, hacer que el aprendizaje y las habilidades se adhieran

- |  |   |
|--|---|
| Container: Programa de creación de Cápsulas e-learning | 1 |
| Plataforma Metro Mentoring                             | 2 |
| SimulApp   | 3 |
| Predicción de futuros                                  | 4 |

## SERIE DE SIMULACIÓN DE NEGOCIOS COMPUTARIZADOS

Los desafíos reales de las empresas en la economía global actual

- |  |   |
|--|---|
| Hydro Laos simulación - Gestión intercultural: los stakeholders                      | 1 |
| I-Merger simulación - Gestión del cambio para fusiones y adquisiciones               | 2 |
| Rich Way simulación - Liderazgo del cambio: un proceso equilibrado                   | 3 |
| Strategic Feat simulación - Ejecución de estrategia                                  | 4 |
| Strategic Sales simulación - Estrategia comercial B2B                                | 5 |
| Agile Build simulación - Liderando el cambio en un mundo digital                     | 6 |
| Clean Sweep simulación - Mejora la inteligencia financiera en un mercado competitivo | 7 |
| Financial Feat - Desarrollo de la inteligencia empresarial                           | 8 |

