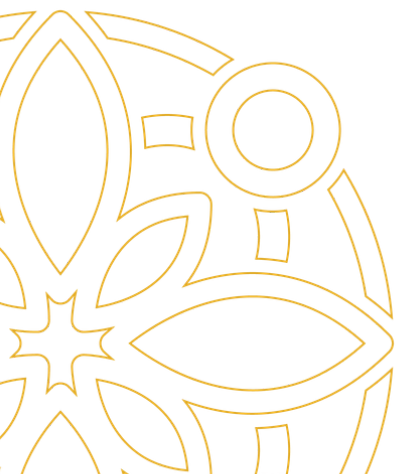


El Factor Humano que Acelera tu Negocio.

Tú gente, tu ventaja
competitiva. ¡Activémosla!

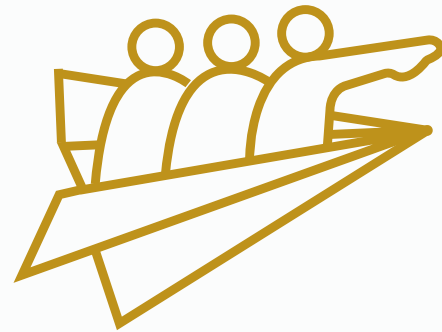
www.consultoriakm.com



Sabemos que liderar una empresa hoy exige más.

Las organizaciones que crecen son las que invierten en las personas que las hacen funcionar.

Líderes con mayor potencial por activar



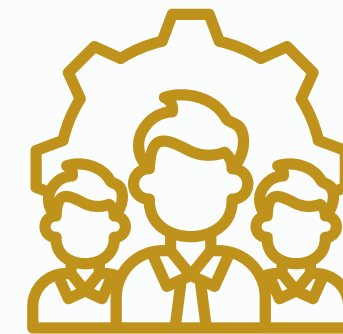
Las empresas que fortalecen a sus líderes y mandos medios logran equipos más autónomos, decisiones más ágiles y una cultura que impulsa resultados.

Equipos de ventas listos para escalar



Cuando la fuerza comercial opera con método, claridad y enfoque, la diferencia se refleja directamente en el pipeline, los cierres y la rentabilidad.

Operaciones con mayor cohesión interna



Un equipo operativo con cultura sólida, comunicación efectiva y hábitos alineados reduce la fricción y multiplica la productividad del día a día.



15+ años de experiencia
comercial y organizacional

3 ángulos de desarrollo:
Líderes · Ventas · Operativos

6 pasos metodológicos
con medición de impacto.

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una firma especializada en comportamiento humano, neurociencia aplicada y desarrollo organizacional.

Acompañamos a líderes, equipos de ventas y áreas operativas para que el talento interno se convierta en la mayor ventaja competitiva de cada empresa.

Nuestra metodología parte de la realidad de cada organización: diagnóstico, inmersión y diseño a la medida para garantizar resultados visibles desde la primera sesión.

Nuestro propósito: Convertir el talento en ventaja competitiva.



3 ÁNGULOS DE DESARROLLO

Cuando los tres frentes se desarrollan en conjunto, la empresa avanza con una claridad distinta.

LÍDERES



- ▶ Toma de decisiones bajo presión.
- ▶ Comunicación directiva efectiva.
- ▶ Cultura de alto desempeño.
- ▶ Mandos medios que ejecutan.

EQUIPOS DE VENTAS



- ▶ Ventas consultivas B2B/B2C.
- ▶ Neuromarketing y neuroventas.
- ▶ Pipeline predecible y medible.
- ▶ Cierre con psicología del cliente.

EQUIPOS OPERATIVOS



- ▶ Comunicación interna efectiva.
- ▶ Cultura y disciplina operacional.
- ▶ Hábitos de trabajo en equipo.
- ▶ Reducción de rotación y fricción.



NUESTRA METODOLOGÍA

¿Cómo lo hacemos?

1. Inmersión Corporativa

Conocemos tu cultura, procesos y equipo de primera mano.

2. Análisis y Diagnóstico.

Identificamos oportunidades con datos reales de tu empresa.

3. Propuesta a la Medida.

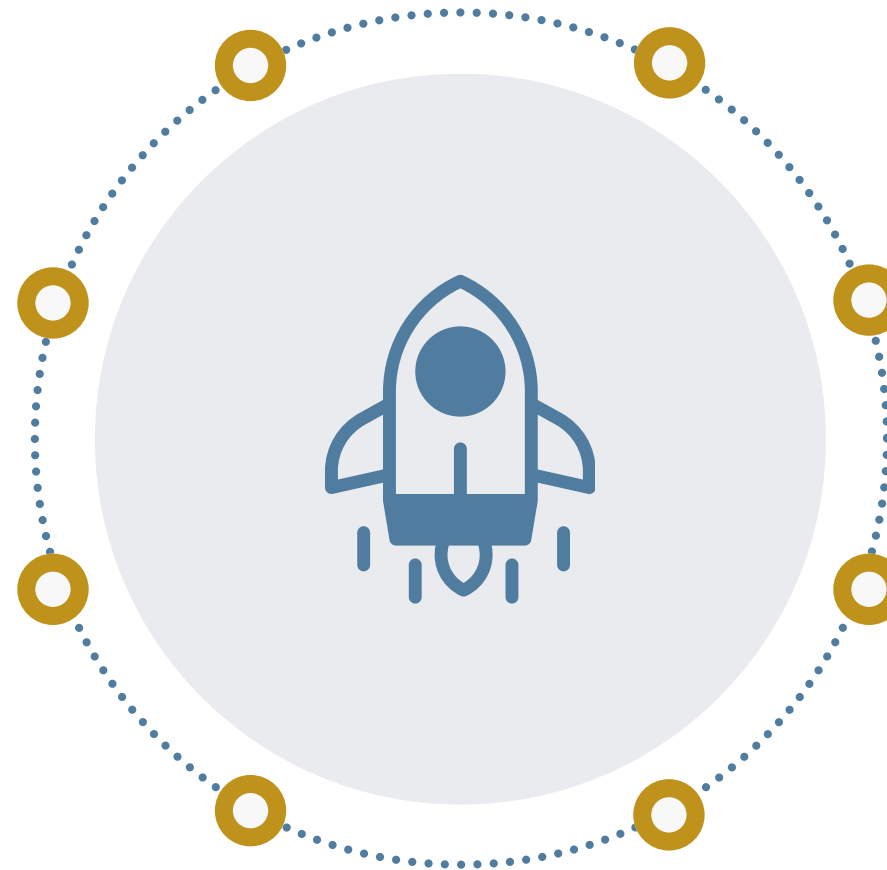
Diseñamos el programa alineado a tu realidad, no a modelos genéricos.

4. Entrenamiento que Transforma.

Learning by doing con neurociencia: el equipo aprende haciendo.

6. Medición de Impacto.
Evaluación inicial y final para demostrar el ROI de la inversión.

5. Acompañamiento por 20 días.
Coaching post-capacitación para asegurar la aplicación real.



PROGRAMAS PARA LÍDERES

Desarrollo de líderes que inspiran, dirigen con estrategia y hacen crecer a su equipo.



1. Liderazgo Trascendental en Entornos de Alta Presión.



2. Toma de Decisiones Ejecutivas Basadas en Neurociencia.



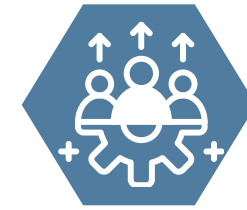
3. Mandos Medios que Ejecutan: Dirección, Responsabilidad y Autonomía.



4. Cultura Organizacional que Retiene y Reduce Rotación.



5. Comunicación Directiva que Evita Conflictos y Mejora la Ejecución.



6. Equipos de Alto Impacto: Hábitos, Foco y Prioridades para Líderes.



7. Inmersión Corporativa para Líderes: Diagnóstico Real para Decisiones Reales.



8. Cultura de Responsabilidad y Alto Desempeño.



9. Liderazgo Humano y Neuroemocional para Equipos Exigentes.

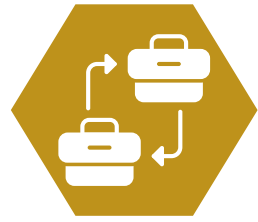


10. Estrategia Ejecutiva de Alto Impacto: De la Visión a Resultados. Medibles.



PROGRAMAS PARA EQUIPOS DE VENTAS

Potencia tus equipos de venta con método y enfoque.



1. Ventas Consultivas B2B: Cierres efectivos con Procesos Inteligentes.



2. Prospección Moderna: Cómo Llenar el Pipeline con Leads Reales.



3. Neuromarketing y Neuroventas para Escalar Resultados.



4. Soft Skills para vendedores de Alto Impacto.



5. Customer Journey B2B y B2C: Equipos que Entienden al Cliente.



6. Cierre de Ventas con Psicología del Cliente.



7. Embajadores de Marca: Ventas que Conectan y Generan Fidelización.



8. Comunicación Comercial Persuasiva y Asertiva.



9. Equipos Comerciales Productivos: Hábitos, KPIs y Ejecución.



10. Servicio al Cliente como Diferenciador de Ventas.



PROGRAMAS PARA EQUIPOS OPERATIVOS

Cultura, comunicación y hábitos que hacen que la operación funcione de adentro hacia afuera.



1. Comunicación Interna Efectiva y Trabajo en Equipo.



2. Cultura de Disciplina y Hábitos de Alto Desempeño.



3. Gestión del Tiempo y Productividad en Operaciones.



4. Reducción de Conflictos y Mejora del Clima Laboral.



5. Equipos Multigeneracionales: Integración y Sinergia.



6. Responsabilidad Operativa: Elimina el 'Yo No Fui'.



7. Orientación al Cliente desde el Área Operativa.



8. Comunicación Asertiva en el Área de Trabajo.



9. Manejo del Estrés y Resiliencia ante el Cambio.



10. Inteligencia Emocional Aplicada al Trabajo en Equipo.



¿PORQUÉ CONSULTORÍA KM?



Diagnóstico real, no supuestos.

Inmersión corporativa antes de diseñar cualquier programa. Conocemos tu empresa desde adentro.



Neurociencia aplicada.

Usamos cómo funciona el cerebro para lograr aprendizaje que se integra en la rutina de trabajo.



Resultados desde la 1ª sesión.

Metodología vivencial con casos reales: el equipo aplica lo aprendido desde el primer día.



Acompañamiento 20 días.

Coaching post-programa para asegurar que los cambios se mantengan y se consoliden.



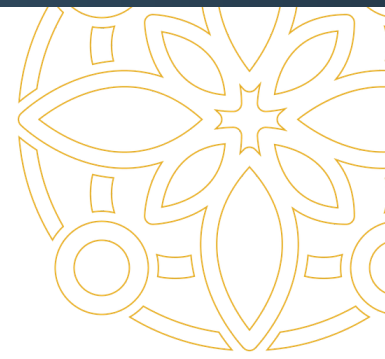
Métricas claras de impacto.

Evaluación inicial y final que demuestra el ROI ante la dirección.



Los 3 frentes alineados.

Desarrollo simultáneo de Líderes, Ventas y Operativos para que toda la organización avance.



Tu equipo ya tiene el potencial.

Consultoría KM lo activa con método, medición y acompañamiento.



www.consultoriakm.com

Contacto

coach@consultoriakm.com

direccion@consultoriakm.com

(+52) 33 13 85 97 05 / (+52) 33 13 46 97 72

