



"Facilitadores en las Tendencias Globales"
www.globalenterprisehome.com

"Presentación Oferta de Servicios"	
---	--

Respetados Señores:

A continuación, me permito presentar la Organización que represento y que ofrece los servicios de Capacitación/Consultoría e Investigación/Estudios de Mercados específicos.

Global Enterprise lleva más de 20 años en el mercado, ofreciendo el apoyo a los diferentes entes económicos para ayudarles a encontrar su "Océano Azul" y lograr mantenerse siendo competitivos en un mundo globalizado y que exige cada día estar ajustados a las exigencias de los mercados y diferentes clientes.

Es para nosotros un orgullo y honor ser invitados por tan magnífica empresa, que la hace diferente, por la calidez humana y por tan excelentes servicios que ofrece.

A continuación, presentamos nuestros servicios que ofrecemos. Si requieren de un acercamiento para aclarar dudas o si tienen alguna pregunta, estaremos pendientes de poderles resolver vía email, telefónicamente o personalmente si lo requieren.

Gracias por su atención y gracias por su Don de Gentes, para mí, son inolvidables.

Cordialmente,

Cordialmente,

Rubén Darío Castillo Serna
Ceo de www.globalenterprisehome.com
Cel. 315.5778669

Email: ceo@globalenterprisehome.com
Movil: (57) 315.5778669
Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

1. TEMAS PROPUESTOS A DESARROLLAR EN CAPACITACIONES

Temas del Área de Liderazgo e Innovación

- La Generación Milenium y su Liderazgo en el Siglo 21.
- El Mañana Nunca Muere: El Arte de Mantenerse en la Cima
- El Liderazgo al Estilo Walt Disney
- El Eneagrama para Redescubrir Sus Fortalezas en su Campo de Acción
- Las cosas que hacen los Líderes antes de Desayunar para Lograr Metas Extraordinarias con sus equipos de Trabajo (Premio nobel de Economía 2.002)
- Los 8 Hábitos de las Personas altamente Efectivas
- Las 3 Dimensiones de la Innovación
- El Liderazgo al Estilo del Circo del Sol
- La Inteligencia Emocional Aplicada al Liderazgo empresarial.
- Las Inteligencias Múltiples para Redescubrir Sus Fortalezas en su Campo de Acción como líder.
- Los Secretos de las Empresas Grandiosas en un Mundo Caótico
- Las Habilidades que debe de tener un Líder Exitoso Nivel 5.

Temas del Área de Mercadeo

- Descubra los Arquetipos de Personalidad para Su estrategia de Marca.
- Pensamiento Rápido, Pensamiento Lento o Como Influir emocionalmente en sus Clientes.
- ¿Que quieren los Clientes? La Mitad del Precio o el doble de Bueno.
- Nacidos Para Comprar: La Magia del Neuromarketing Aplicado

- Como hacer un Focus Group Exitoso para analizar a mis clientes actuales o potenciales
- Los Arquetipos, el Génesis de la Personalidad de las Marcas
- Como Competir exitosamente en Mercados Saturados
- ¿Como han Caído las Empresas que Fueron Poderosas?
-

Temas del Área de Entrenamiento para el Área Comercial

- La Venta Consultiva para Asesores Comerciales
- Como Fortalecer los equipos de Venta por medio de Sus Fortalezas
- Los Hábitos de los Vendedores Exitosos
- El Imperio de los Sentidos para Influir a los Clientes en la Venta
- El Eneagrama aplicado en Ventas
- Como crear un Experiencia de Consumo por medio de la Oxitocina y los Sentidos
- El ABC de La Venta Consultiva
- El Lenguaje Corporal para Interpretar e influir en Sus clientes
- Para Equipos de alto rendimiento: Mas Oxitocina y menos Cortisol (Premio Nobel de Economía 2000)
- La Pnl Aplicada en las Ventas Consultivas

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterpriseshome.com

Temas del Área de Negociación

- La importancia de la Neurociencia aplicada en la Negociación y sus elementos claves.
- La importancia del lenguaje Corporal y las Microexpresiones en una Negociación
- La Neuronegociación y el poder de la Impronta Cultural para obtener el Si.
- El Método Harvard de la Negociación y los Pasos para su Efectividad
- Descubra sus Fortalezas como Negociador según sus Inteligencias Múltiples

Temas del Área de Desarrollo Humano

- Como Liderar Equipos Tóxicos
- Como Lograr Relaciones gana-gana
- El Eneagrama en acción. Para Comprender mejor a su equipo de trabajo

- Descodificando a los Extraordinarios: Lo que realmente Importa
- La Gestión Efectiva del Cambio Propositivo en las Organizaciones.
- El Líder Nivel 5 del Siglo 21
- Los 8 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas
- Las Inteligencias Múltiples y el Redescubrir de las Fortalezas
- Los Pasos Para ser un Coach Efectivo

Temas de Estrategia

- El Próximo Escenario Global: Como Trascender positivamente la 4ta Revolución Industrial
- El ABC de la Planeación Estratégica: Lo que verdaderamente Importa para ser Competitivos.

2. METODOLOGIA DE LAS ACTIVIDADES

Se desarrolla a través de la nueva metodología Multiactiva, cuya particularidad busca despertar la inquietud por el aprendizaje con métodos prácticos, resolución de casos y ejercicios Vivenciales. Estas herramientas del Management permiten a los participantes intervenir activamente, por medio de las dinámicas de grupo.

Está comprobado por experiencia que: retenemos:10% de lo que leemos, 20% de lo que oímos, 30% de lo que vemos, 50% de lo que oímos y vemos, 70% de lo que decimos, 90% de lo que decimos y hacemos, 100% cuando ponemos en práctica lo aprendido todos los días y es entonces cuando la capacitación la convertimos en una necesidad como parte del mejoramiento continuo de la empresa.

Email: ceo@globalenterpriseshome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

3. INVESTIGACION Y ESTUDIOS DE MERCADOS

Las organizaciones hoy requieren estar permanentemente en la esfera de la "Competitividad", ante tanta oferta a los clientes y tanta distracción que hoy tienen los consumidores, es primordial estar a la vanguardia de ser "Inolvidable" ante nuestros compradores actuales y futuros, generando estrategias y tácticas que sean atrayentes e innovadoras. Ante lo anterior hoy más que nunca la Investigación y estudios de Mercados se hace una prioridad importante para que los ingresos se incrementen con clientes felices y leales.

Por lo anterior, Investigar de manera científica a nuestros clientes nos permite aclarar estas premisas que se le darán prioridad, dependiendo de los requerimientos específicos de las diferentes unidades de negocio de la organización:

- Reconocer una/s Oportunidad/es
- Reconocer un/os Problema/s
- Conocer qué quiere/n el/los Consumidor/es
- Reconocer las Diferentes Tendencias del Mercado
- Conocer cómo está compuesto el Mercado: Segmentación

Es por eso que La Investigación de Mercados, su función principal es vincular al cliente con la Organización a través de la información, que se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercadotecnia; generar, refinar y evaluar las acciones de mercadotecnia; vigilar su desarrollo y mejorar su comprensión como un proceso.

La Investigación de Mercados especifica qué información se requiere para tratar estos asuntos, diseña el método para recopilar la información, administra e instrumenta el proceso de recolección de datos, analiza los resultados y comunica sus hallazgos e implicaciones.

Las Funciones de la Investigación de Mercados están basadas en estas 3 Premisas:

- Función Descriptiva
- Función Diagnóstica
- Función Predictiva

El proceso que desarrollamos en las diferentes Investigaciones de mercados, lo hacemos en forma consecuente y coherente, con base a estos pasos:

Paso 1: **Definición del Problema**

Paso 2: **Desarrollo del Planteamiento del Problema**

Paso 3: **Formulación de un Diseño de Investigación**

3.1. **Análisis de Datos Secundarios**

3.2. **Investigación Cualitativa**

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

3.3. **Métodos para la recopilación cuantitativa de datos**

3.4. **Definición de la Información necesaria**

3.5. **Procedimientos de medición y escalas**

3.6. **Diseño de Cuestionarios**

3.7. **Proceso de Muestreo y Tamaño de la Muestra**

3.8. **Planeación de Análisis de Datos**

Paso 4: **Trabajo de Campo o Recopilación de Datos**

Paso 5: **Preparación y Análisis de Datos**

Paso 6: **Preparación y Presentación de Informes**

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

4. Algunos de Nuestros Clientes

En Colombia

- Arautos
- Coomeva
- Adidas
- La Tour
- Clínicas Odontológicas Matizz
- Pronavicola
- Studio F
- BID/Comfandi
- Fundación Progreseemos
- Alcaldía de Manizales
- Centro Nacional de Productividad (CNP)
- Suramericana de Seguros
- Royals Alliance Seguros
- Trade Customs
- Cámaras de Comercio del Suroccidente Colombiano
- Proexport
- Universidades del Valle, Icesi, Sanbuenaventura, entre otras.
- JGB
- Capsacorp

En Estados Unidos

- Primerica (Citigroup) (NY)
- Molina Carpentry (NY)
- The PinkRoom (New Jersey)
- La Guardia College (NY) – Proyecto Apoyo Empresas Latinas Formalizadas

China

- Aecol

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia