



Evento MERCADO DE CAPACITACIÓN 2012

Página 10

• World Café

Metodología a la carta para grupos grandes.

3

• Negociación

Según principios / Modelo Harvard.

6

• Visualización

Gráfica / Inducción al mundo de facilitación gráfica.

13

• Confianza

En las negociaciones - *Mercado de corazones*

16

MAGAZIN

- 3 World Café - Metodología a la carta para grupos grandes
- 6 Negociación según principios / Modelo Harvard
- 8 Gestión de proyectos - Mapa de aprendizaje no. 6
- 13 Visualización gráfica - Mapa de aprendizaje no. 4
- 16 Confianza en las Negociaciones

CAPACITACION

- 10 Mercado de Capacitación 2012
- 12 Taller de facilitación Pinpoint
- 18 Seminarios de facilitación Metacción
- 19 Agenda de eventos 2012

Metaacción Magazine está dirigida a toda América Latina y el Caribe. Por esto, con la intención de resaltar su identidad, la hemos vestido con algunos elementos representativos de la amplia riqueza cultural latinoamericana. Ya que el Aprendizaje Activo o "Aprender haciendo" es el pilar de este Magazine, así como del "Mercado de Capacitación 2012" encontramos muy acertado traer la analogía de "Enseñar a pescar en lugar de dar pescado" y abriendo nuestra mente podemos ver algo de esto en la imagen de la portada: Un río de conocimiento que invita al aprendiz a apropiarse de él o "pescar" a través de la vivencia propia.

Aprendizaje significa vivencia



Los niños pequeños son los mejores aprendices. Constantemente creativos y llenos de iniciativa, examinan, descartan y prueban más novedades. Desde la neurobiología el aprendizaje es más intenso en esta primera etapa de la vida. En un corto período de tiempo se crean más conexiones neuronales que durante la vida adulta. Los niños aprenden, desde la práctica, procedimientos tan complejos como caminar y hablar. Cuando ellos se desarrollan en un contexto bi-cultural, regularmente aprenden los idiomas jugando.

En el contexto de capacitación, los recientes hallazgos en la investigación del cerebro han aportado numerosos modelos y aclaraciones en el contexto de "aprendizaje" y "desarrollo y cambio personal", que comprueban que los seminarios de capacitación con tareas de interacción son más ventajosos.

Lo aprendido es por la creación de la propia experiencia y se graba tan profundo que ya no se puede olvidar. El "Conocimiento" no es "dado", solo puede ser ofrecido. El aprendiz tiene que recrearlo otra vez para sí mismo, reinterpretarlo a través de su experiencia e integrarlo a sus conocimientos. Las tareas de interacción contribuyen a activar nuevamente las estrategias de aprendizaje que teníamos cuando niños.

Metaaccion Magazine y el Mercado de Capacitación 2012, presentan formas de capacitación avanzada para lograr equipos más efectivos, desarrollar organizaciones, e inducir y alcanzar innovaciones. Les invitamos a descubrir más de las maravillas del aprendizaje activo, con cada nueva edición de Metaacción Magazine.

Martin Carnap
Editorial Metaacción Magazine

El “World Café”

– Metodología a la carta para grupos grandes

Álvaro Meléndez y Martin Carnap ● ● La herramienta “World Café” le permite utilizar el diálogo para analizar temas importantes en grupos grandes, trabajando en pequeños equipos, y así sacar el máximo provecho de la inteligencia colectiva. El “World Café” es un proceso sencillo, muy útil para facilitar que la gente comparta y desarrolle temas que le interesan. Se fundamenta en el supuesto que las personas tienen la capacidad de trabajar juntas, independientemente de su formación, personalidad, estilo y género. Se puede utilizar en diferentes culturas, entre grupos de diferentes edades, para muchos propósitos y en cualquier tipo de comunidades y organizaciones. Independientemente del tipo de asistencia, el proceso funciona.

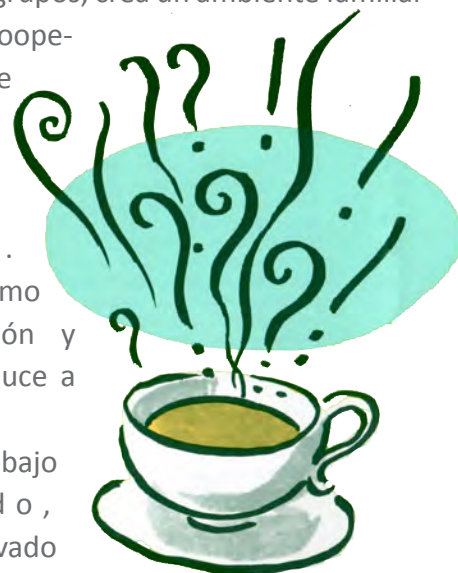


Es un mundo en el cual aprendemos que la sabiduría que necesitamos para resolver nuestros problemas la conseguimos a través de las conversaciones.

El “World Café” nos trae de regreso al mundo donde nos reunimos en forma natural, en el cual no tenemos miedo de hablar sobre las cosas que nos interesan, es un mundo agradable sin clasificaciones ni tecnología, que cada vez nos sorprende más, no sólo con la sabiduría que radica en nosotros mismos, sino en nuestro grupo.

El “World Café” consiste generalmente en 3 ó 4 rondas de conversaciones progresivas de 20 a 30 minutos, sobre temas de interés común, seguidas por un trabajo del grupo completo.

El sistema favorece la diversidad en la composición de los grupos, crea un ambiente familiar que invita a la cooperación, favorece la escucha activa y la participación ordenada. Ofrece dinamismo en su ejecución y todo esto conduce a un ambiente de trabajo energizado, inspirado, motivado y creativo.



Mapa de Aprendizaje No.2: World Café

Elaborado por Neuland en cooperación con Kommunikationslotsen.

Formato: 68 x 99 cm.

Plegado: 9,7 x 24,7 cm

Inglés/Alemán.

Art. No. 8086.411

Precio: **USD 21.70**



El mapa No. 2 brinda información clave para crear en un World Café una atmósfera para diálogos intensos. Cree espacios de intercambio e interaprendizaje sobre temas importantes y encuentros entre personas y diversas opiniones.

Descubre toda la serie de Mapas de Aprendizaje en: www.neuland-alca.com

Para la preparación y buena implementación aclaramos las siguientes preguntas:

1 ¿Cuál es el objetivo y el propósito?

Un objetivo claro provee la guía para los diálogos y es pilar en el éxito del evento.

2 ¿Cuáles serán las preguntas más adecuadas?

Preguntas provocadoras que originen diálogos provechosos y que sean: simples y claras, generadoras de energía, bien enfocadas y que abran nuevas posibilidades.

3 ¿Cómo abrir un espacio adecuado?

Creando un espacio agradable en donde los participantes se sientan confortables, seguros y motivados a ser ellos mismos.

4 ¿Cómo lograr buenas y diversas contribuciones?

Definiendo grupos pequeños y creando una atmósfera familiar, se favorece la contribución de aquellas personas que usualmente no participan en grupos más grandes.

5 ¿Cómo multiplicamos las contribuciones?

Moverse por diferentes mesas, hablar con gente nueva, vivir nuevas experiencias favorece la creatividad y anima a ser partícipe de las decisiones.

6 ¿Cómo valoramos los resultados de cada mesa?

En sesión plenaria, el grupo inicial de cada mesa comparte en forma organizada los resultados de sus discusiones.

7 ¿Cuándo tiene mayor utilidad el World Café?

Cuando se desea compartir conocimientos, estimular pensamiento innovador, construir comunidades, explorar temas específicos, integrar grupos diversos y cuando los grupos son grandes.

Para implementar un World café con 80 personas por ejemplo ocupa los siguientes materiales:

- 20 cubiertos de mesa World-Café en base de 4 personas/mesa (redondo o rectangular).
- 20 rótulos de mesa "etiqueta World Café" con algunas reglas.
- 1 mapa de aprendizaje No. 2: World Café.
- 40 Marcadores No. One negros (2 piezas por mesa).
- 80 copas de café.



● Experiencia

Ing. Alvaro Meléndez Escobar MBA. Formación profesional en Colombia, Alemania y Costa Rica. 35 años de experiencia en el área de la innovación. Diestro en la búsqueda y realización de nuevas oportunidades de negocio, bajo cambiantes y

ambientes difíciles, en más de 20 países en América, Europa y Asia. Experto en la realización de seminarios de capacitación, sesiones de lluvias de ideas, manejo de proyectos, trabajo en equipo y conducción de grupos.

● Conózcalo



Mercado de Capacitación 2012

Este tema estará disponible en el Mercado de Capacitación el día 11 de Mayo 2012, Hotel San José Marriott, Costa Rica.

Equipo para reuniones y seminarios



● ● Revistas digitales especializadas



CAPACITA Revista digital de Capacitación Profesional, presenta metodologías y tecnologías de capacitación empresarial. Información de alta calidad para los profesionales del desarrollo humano.

VENDA Revista de Venta Profesional, pionera en su categoría presenta cada mes tips e información clave para desenvolverse exitosamente en el mundo de las ventas.



Negociación según principios / Modelo Harvard

Julio Gutiérrez. Panamá y Martin Carnap, Alemania-CR. ● ● La Negociación según Principios o intereses está basada en los conceptos y filosofía de los Drs. Roger Fischer y William Ury, co-fundadores del programa de Negociación de Harvard University. Por lo tanto también es conocido como Modelo de Negociación de Harvard.



Vívalo en el

Mercado de
Capacitación
2012

Metalogtools® Explorador: En una situación avanzada se consiguen consejos para llegar a la meta.

Vemos la realidad de procesos de negociación competitiva muchas veces como enfrentándonos a personas que son intransigentes, no quieren negociar, son más poderosas, juegan sucio, etc.

Aún el modelo exige construir puentes en vez de destruirlos buscando soluciones satisfactorias (principios), para ambas partes, antes que la victoria unilateral (posiciones) de alguna de las partes.

Fácil decirlo, pero el reto repetido ante

participantes en seminarios de venta es hacer sentir la absoluta necesidad, como una experiencia vivencial, la que se graba en la memoria a largo plazo e impacta el comportamiento en situaciones diarias de todos.

Para cambiar convicciones tradicionales rígidas hacia una nueva “orientación empática a clientes” durante diferentes talleres de uno o dos días usamos la dinámica “Explorador” de Metalogtools®.

● ● **Escenario:**

Con el objetivo de crear consciencia para la perspectiva de clientes dividimos el grupo en dos, los cuales se ubican uno a cada lado de la alfombra del Explorador, indicando el siguiente escenario: “Su tarea es cruzar la alfombra de un lado al otro tomando el camino correcto. Ustedes (apuntando a un grupo) son los “clientes” y ustedes (apuntando al otro grupo) son los “empleados / vendedores de esta empresa xxx”.

Tienen 3 minutos para planear y tienen entonces 20 minutos para cumplir su tarea en silencio”. Después siguen las demás reglas. Proceso: después de un arranque un poco caótico, se organizan los dos grupos y alcanzan su meta. Al inicio la tendencia es la competencia entre individuos, después poco a poco empieza a existir colaboración dentro del grupo. Las obvias sinergias entre grupos se aprovechan solamente, ya como un cambio, al final de la interacción.

● ● **La esencia:**

Al reflexionar, los participantes descubren rápidamente que el grupo de los empleados / vendedores no busca el contacto ni la colaboración con el otro grupo que tiene el rol de los clientes y que los dos grupos pueden colaborar en perfecta forma para encontrar la solución, opción que al principio dejan de lado completamente.

Simplemente los participantes mientras buscan la solución, están tan concentrados en lograr su meta, que olvidan a los “clientes”. Cuando comparan esta experiencia con sus situaciones laborales diarias, se hace un “click mental” y el grupo queda sensibilizado en conductas colaborativas y hacia los clientes, construyendo la negociación según los principios del Modelo Harvard.

● ● **Metalogtools® Explorador**

- **Contenido:** 1 tela lavable, un silbato, tabla de apuntes, tarjetas-monedas de madera e instrucciones detalladas.
- **Dimensiones:** 38 x 37 x 12 cm.
- **Peso:** 3 kg en bolsa textil grande.

Precio: USD 284

(Más costos de envío e impuestos de venta).



Conozca la herramienta el Explorador de Metalogtools® en el “Mercado de capacitación 2012”, en la sesión con Julio Gutiérrez, viernes 11 de Mayo 2012. Más información: www.neuland-alca.com

● **Experiencia**

El Lic. Julio Gutiérrez, es un destacado facilitador con veinticinco años de experiencia con maestría en Educación Superior con especialidad en Psicopedagogía, trabajando e implementando procesos de formación y estudios en andrología,

liderazgo y aprendizaje acelerado y activo. Actualmente es Editor de la revista digital CAPACITA y presidente de JG Consulting. Certificado de Persolog y Neuland de Alemania.

● **Conózcalo**



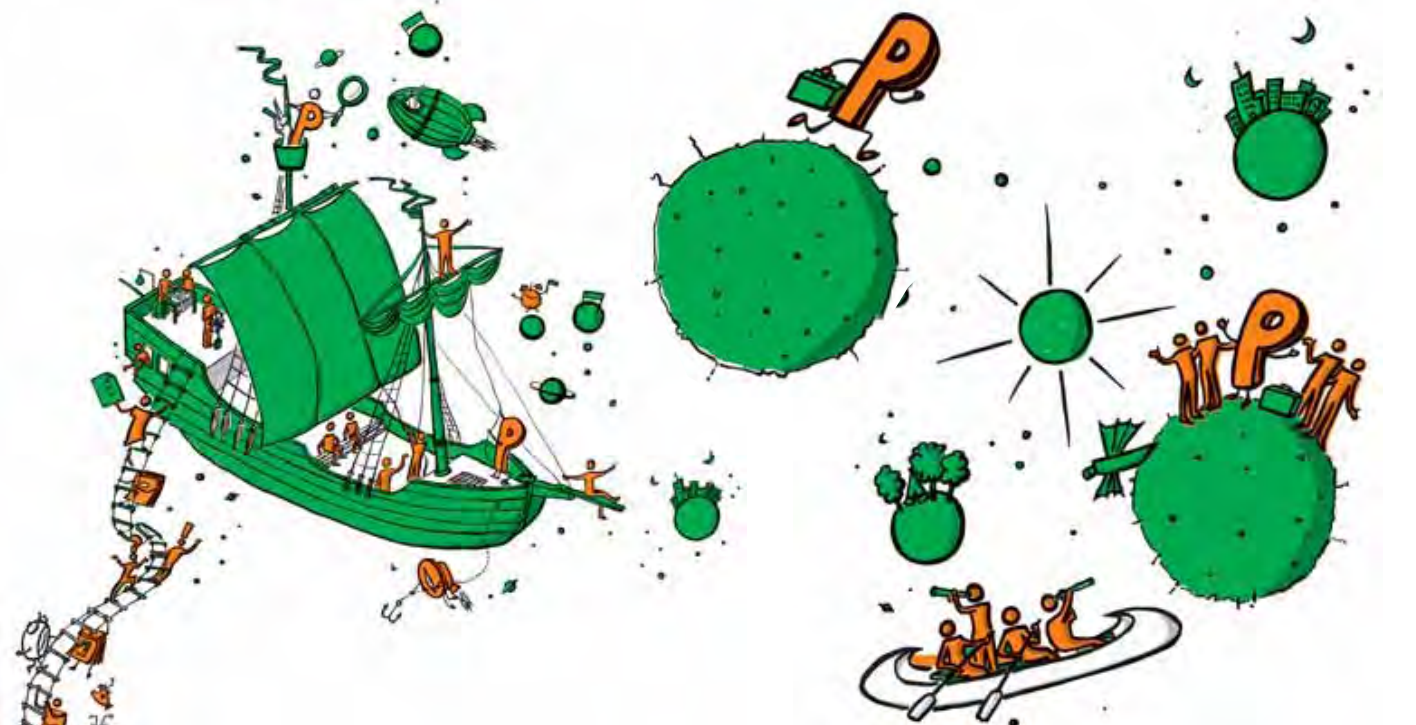
**Mercado de
Capacitación
2012**

Este tema estará disponible en el Mercado de Capacitación el día 11 de Mayo 2012, Hotel San José Marriott, Costa Rica.

Gestión de Proyectos

Mapa de aprendizaje No. 6

Jochen Schuchardt / Presentación en español Martin Carnap / Ilustración: Ceren Meissner ● ● El nuevo mapa de aprendizaje “Gestión de Proyectos” muestra de forma concisa la manera de planificar y ejecutar proyectos exitosamente. La buena gestión de proyectos le ayuda a formular objetivos, planificar rutas de avance, evitar obstáculos y habilitar al equipo para alcanzar metas reales. Con esto no solamente dirige proyectos a curso correcto – le brinda también a su gestión de proyecto suficiente profundidad.



UN PROYECTO

- En general se ejecuta por primera vez
- Es en cierta forma único en su momento
- Persigue un objetivo concreto
- Contempla cierto riesgo de fracaso
- Revela cierta complejidad durante la implementación
- Se implementa dentro límites financieros y de tiempo
- No tiene ruta de solución muy predefinida

GESTIÓN DE PROYECTO

Los Proyectos se desenvuelven en fases concretas de implementación:

1. Iniciación del proyecto
2. Planificación del proyecto
3. Implementación del proyecto
4. Dirección y control de proyecto
5. Cierre del proyecto

Todas las medidas que direccionan actividades en las fases del proyecto y que abarcan conocimientos, habilidades, herramientas y métodos para alcanzar los objetivos, están contempladas en el término “gestión de proyecto”.



NUESTRAS 10 REGLAS PARA UNA GESTIÓN EXITOSA



1. Aclare y documente bien los requisitos.



2. Ponga nombre al proyecto.



3. Defina roles y funciones desde el inicio.



4. Asegure que los recursos estén disponibles antes del inicio del proyecto.



5. Aproveche las ideas de todos los involucrados.



6. Procure que el contratante/donante se involucre en la gestión.



7. Involucre al contratante/donante en la ejecución del proyecto.



8. Planifique recursos para la gestión del proyecto.



9. Asegure los canales de comunicación.

10. Informe de los pequeños y grandes éxitos.

FASE 1: LA INICIATIVA DEL PROYECTO

1. Conozca las motivaciones del contratante.
2. Entienda, en qué consiste el proyecto
3. Formula objetivos SMART.
4. Discuta acerca de lo que no debe pasar en el proyecto
5. Identifique la expectativa del contratante hacia el proyecto, avances esperados y resultados.
6. Defina todas las condiciones como por ejemplo presupuesto, calidad, fechas y recursos.
7. Nombre los involucrados y a la población meta (stakeholder).
8. Delimite situaciones en el ámbito al respecto de promotores, opositores, oportunidades y riesgos.
9. Aclare flujos de información y de comunicación.
10. acuerde, tan concreto como sea posible, el papel y las competencias del líder de proyecto, del contratante, de la fuente de recursos financieros y de otros involucrados.

SMART OBJETIVOS

SMART es inglés significa «inteligente» sus letras son:

- Specific:** Objetivos deben ser específicos
- Measurable:** Objetivos deben ser medibles.
- Achievable:** Objetivos deben ser factibles.
- Relevant:** Objetivos deben ser relevantes.
- Timely:** Cada objetivo tiene fechas límites.

FASE 2: PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

1. ¿Cuáles son los pasos a seguir (planificar actividades y procesos)?
2. ¿Cuáles conocimientos ocupa el equipo de proyecto (planificación de competencias)?
4. ¿Quién puede elaborar las cosas (planificación de recursos)?
3. ¿Cuánto gasto hay en tareas específicas (planificación de gastos)?
5. ¿Cuáles plazos son realistas/obligatorios (planificación de tiempos)?
6. ¿Cuánto costará el proyecto (planificación del presupuesto)?
7. ¿Cuáles riesgos existen para la implementación o para el resultado (gestión del riesgo)?
8. ¿Con quién debo coordinar los tiempos (planificación de la comunicación)?

FASE 3: IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Posterior a los preparativos, se debe preparar al equipo, motivarlo e integrarlo para alcanzar el objetivo (los que no participaron en la planificación). El encuentro de inducción, en el cual se presentan objetivos y acuerdos forma un marco favorable para este fin.

FASE 4: CONTROL DEL PROYECTO

Los proyectos fracasan frecuentemente, porque se detectan tan tarde desvíos del plan (imprevistos) y en este momento ya es imposible hacer las correcciones. Por lo tanto cualquier proyecto ocupa un auditor independiente de plazos, costos y calidad.

FASE 5: CIERRE DEL PROYECTO

Muchas veces el término del proyecto no es final, más bien es el inicio de una nueva etapa. Por lo tanto es indispensable mirar hacia el pasado para cerrar el proyecto de manera formal, en las áreas administrativas y comercial, y para disponer de los resultados y de la experiencia.

1. Induzca la recepción oficial de los resultados del proyecto.
2. Transmite los resultados a la organización, empresa/institución o cliente.
3. Analice el proyecto desde el punto de vista económico (Revaloración de gastos)
4. Termine los contratos con proveedores de servicios externos.
5. Al término de proyecto realice con cada miembro de equipo una entrevista de evaluación.
6. Disuelva el equipo en acuerdo con los superiores sus miembros.
7. Archive la documentación relevante del proyecto.
8. Comunique el resultado del proyecto y el éxito.
9. Realice en conjunto con el equipo y los involucrados de proyecto una realimentación del mismo (seminario participativo sobre lecciones aprendidas).
10. Conteste así las preguntas: ¿Qué estuvo bien? ¿Qué no estuvo bien? ¿Qué elementos sorpresa emergieron? ¿Qué no debería pasar otra vez?
11. Desarticule la infraestructura que utilizaba el proyecto (licencias, equipamiento...)
12. Documente todo lo relevante del proyecto en un informe de cierre.
13. Celebre el éxito y el término del proyecto.

TIP

Mapa de Aprendizaje No.6: Gestión de proyecto

Elaborado por Neuland en cooperación con Kommunikationslotsen.

Formato: 68 x 99 cm.

Plegado 9,7 x 24,7 cm.

Inglés/Alemán. Descubra toda la serie de Mapas de Aprendizaje en

www.neuland-alca.com

Este mapa facilita el conocimiento de los principios básicos de gestión de proyectos.

Conozca los aspectos más importantes para liderar proyectos de manera exitosa.

Adecuado al tema: Seminario: Facilitación a2 (aprendizaje activo). Técnicas de facilitación y proyectos de aprendizaje.

Art. No. 8086.411

Precio: **USD 21.70**



Mercado de Capacitación 2012

Ideas
frescas para
el Aprendizaje
Activo



Aprender Vivenciar



Redes de contacto Disfrutar



11 de mayo, 2012. ● ● Capacitadores, facilitadores y responsables del desarrollo del talento humano están permanentemente comprometidos con la búsqueda de nuevas ideas. Por esta razón creamos el “Metaacción Mercado de Capacitación”.

Aquí usted puede conocer de forma entretenida nuevos métodos y capacitadores, y seleccionar durante un día de una amplia gama lo que más le conviene.

Fecha:

Viernes 11 de mayo, 2012.

Hora: 8:45 a.m. a 5:00 p.m.

Lugar: Hotel Marriott, San José, Costa Rica.

Aprovisionamiento

Todo el evento será consentido con bebidas y alimentos deliciosos, nutritivos y energéticos.

Stand de intercambio:

Ponga usted también sus servicios sobre la mesa!

Además:

- Stand de literatura
- Variedad de Productos para capacitación y aprendizaje activo
- Servicios de hoteles, salones y espacios para capacitación indoor/outdoor
- Información de asociaciones
- Rifas de equipo para aprendizaje activo.

Marco del evento:

4 bloques de 3 talleres simultáneos.
Usted elige el taller que prefiere en cada uno de los bloques.

Quiénes pueden participar:

Facilitadores, capacitadores, encargados de Desarrollo Humano, gerentes.

Contáctenos en:

+(506) 2201-5023/24

Alexander.Trigueros@neuland-alca.com

Inversión: USD 285

Consulte tarifas de preinscripción y corporativa.

El número de participantes es limitado.

¡Reserve su participación ya!

Programa de talleres

● ● Viernes 11 de Mayo

Horario	Salón 1	Salón 2	Salón 3
08:45 – 09:10 a.m.	Inicio y ambientación en aula (Bienvenida)		
Talleres Bloque I 09:15 – 10:35	 Julio Gutiérrez Panamá Negociación según Principios - Modelo de Harvard A	 Betsy Martínez Costa Rica Neuromanagement: Modificación del comportamiento organizacional B	 Adrián Lachner Costa Rica Facilitar Innovación Tecnológica C
10:35 – 11:00 a.m.	Vivencias en el mercado con té y café		
Talleres Bloque II 11:00 – 12:20	 Keith Warren - Price Gran Bretaña ¿Quién le dijo que no puede dibujar? - Visualización Gráfica D	 Álvaro Meléndez Colombia El "World Café" – ¡Genera diálogos fructíferos, en un ambiente amigable! E	 Rhina Cornejo-Hosl Costa Rica El ABC de equipos internacionales exitosos F
12:20 – 01:30 p.m.	Almuerzo Buffet en el mercado		
Talleres Bloque III 01:30 – 02:50	 Mónika Drews, Esmeralda San Ildefonso, María Mercedes de la Fuente. Colombia Eficacia de los Planes de Desarrollo alineados a la estrategia del negocio H	 Luis Ampuero Bolivia Técnicas e instrumento para facilitar procesos de planeación estratégica I	 Keith Warren - Price Gran Bretaña Participación no es suficiente. Necesitamos pleno y total compromiso J
02:50 – 03:20 p.m.	Té y café en el mercado		
Talleres Bloque IV 03:20 – 04:40	 Milton García Panamá Competencias de negociación - Mercado de Corazones K	 Juan Diego Pacheco Costa Rica Generando ideas ganadoras - Innovación en positivo L	 Javier Badilla Costa Rica El éxito en las ventas con Programación Neurolingüística (PNL) M
04:45 - 05:00 p.m.	Cierre del Mercado		

Isabel Vargas
Costa Rica
Taller Outdoor: Creatividad y descubrimiento para resolución de conflictos
11:00 - 12:20

¿Por qué el Mercado de Capacitación?

ModerationsMarket (Mercado de Moderación) ha sido desarrollado por Neuland en Suiza a través de siete años consecutivos, reuniendo en el 2011 a más de 300 participantes de diferentes países. En un interactivo evento de 2 días, con 25 capacitadores y 32 talleres, el ModerationsMarket 2012 (22 y 23 de marzo), presenta una vez más, toda una variedad de innovadoras ideas, técnicas y herramientas para la capacitación con Aprendizaje Activo. Tras esta exitosa trayectoria, el “Mercado de Capacitación 2012” será realizado por primera vez en Costa Rica, organizado por Neuland alca y Metaacción de América Latina y el Caribe.



Post evento Mercado de Capacitación

Taller de Facilitación Pinpoint *Certificación Internacional*

● Fecha: 14 y 15 de mayo, 2012. ● Horario: 9:00 a.m. – 5:00 p.m.

¿A quién está dirigido?

Capacitadores, facilitadores, gerentes y líderes de equipo que deseen incrementar el empoderamiento y compromiso en sus equipos.

¿Porqué asistir?

Conocerá técnicas para manejar todos los eventos en los que la "propiedad" de la actividad es crítica como la Planificación estratégica, resolución de problemas, generación de ideas, conferencias, reuniones, gestión de proyectos, investigación apreciativa, formación y educación, "World Café", etc.

Resultados

Será capaz de planificar, preparar y desarrollar una sesión de Facilitación Pinpoint con total confianza y éxito con grupos de 1 a 1000 integrantes. Encontrará formas de reducir a la mitad el tiempo de reunión.

Contenido

Limitación de las herramientas de facilitación más utilizadas actualmente. -¿Porqué necesitamos hacer las cosas de manera diferente? - Viejas teorías sobre la actividad de los hemisferios izquierdo y derecho del cerebro. - Aplicación efectiva de las Inteligencias Múltiples.



Comentarios típicos de participantes después del taller:

- *"Disfrutamos cada parte. Fantástico intercambio de conocimientos y estímulo para ponerlos en práctica."*
- *"Herramientas para ponerlas en acción inmediatamente. Sumamente esclarecedor y de gran apoyo."*
- *"Fascinante. Grandiosos consejos y técnicas, muy estimulante. Facilitadores y herramientas inspiradores."*
- *"Me brindó grandiosas ideas y me sentí totalmente involucrado."*

● Experiencia

Keith Warren-Price facilita, capacita en facilitación y ofrece productos de Neuland para aprendizaje activo en Gran Bretaña. Lidera su propio centro de

capacitación de punta en Oxford, Inglaterra. Trabaja con entidades gubernamentales, empresas industriales, facilitadores, capacitadores y consultores.

[Ver video](#)

● Conózcalo



Mercado de
Capacitación
2012

Taller como post evento del Mercado de Capacitación, días 14 y 15 de Mayo 2012, Hotel San José Marriott, Costa Rica.

Visualización gráfica

Mapa de aprendizaje No. 4

Texto original por Holger Scholz. Versión en español por Martin Carnap. Ilustración por Martin Haussmann, facilitador visual, Kommunikationslotsen. ● ● Este Mapa de Aprendizaje, que fue desarrollado en estrecha coordinación entre Kommunikationslotsen y Neuland, le muestra todo lo que debe conocer para la inducción al mundo de visualización y la facilitación visual. Encuentre con una mirada, cómo puede facilitar la comunicación de grupos con gráficas, textos e imágenes y cómo utilizar estos conocimientos hoy por hoy en su trabajo diario en reuniones, seminarios y clases de enseñanza.

Desde las pinturas rupestres de los cazadores y recolectores plasmadas al fresco en la bóveda de la Capilla Sixtina, hasta las historietas del presente:



dibujos e historietas juegan desde tiempos prehistóricos un papel importante en la transferencia de conocimientos.

Hoy es evidente, que los dibujos mejoran funciones de pensamiento, aprendizaje, diálogo y planificación significativamente, comparado con la interacción verbal o con listas. Tony Buzan, el inventor de la técnica de visualización "Mind mapping®", parte de la convicción de que podemos usar hasta un 99% de nuestro cerebro de manera más efectiva, si usamos las áreas especializadas para pensamiento analítico y pensamiento visual simultáneamente.

● Pequeña atracción

Cada evento donde hay diálogo, entendimiento y aprendizaje, se beneficia con el acompañamiento de técnicas de visualización. Si durante una reunión o sesión de clausura se crean imágenes en vivo, esto siempre resultará atractivo para los participantes.

● Escriba o dibuje con negro sobre blanco.

Adapte el ancho de su marcador a la superficie disponible: Entre más amplia la superficie, más grueso debe ser el marcador. Ha sido exitoso el uso de los marcadores negros con punta cuneiforme y papel blanco (papel blanco de pizarra, cortado a la medida o papel continuo de rollo).

Coloree poco a poco las escrituras, objetos, símbolos y otras partes de la imagen, subraye o sombree escrituras con color, por ejemplo con tiza pastel, crayones o marcadores de color.

En tema de color ¡Menos es más! Con marcador negro y sombra en gris y amarillo se logra ya hacer gráficos bastante atractivos.

Los colores en gráficos complejos ayudan a dar estructura a los contenidos. Para que no quede demasiado recargado, toma dos colores vecinos en el círculo cromático (por ejemplo amarillo y naranja o morado y azul).



● ● **Escritura**

Optimiza la legibilidad de su escritura: Escriba en letras de bloque en lugar de letra cursiva. Cuide la distancia entre letras, palabras y líneas. Estructure imágenes de textos con color.

● ● **Contenedor:**

Todos los elementos (*casillas, agrupaciones, plantillas) que van a tener textos se llaman 'contenedores'. Estos contenedores ayudan a estructurar contenidos complejos y resaltar propiedades específicas.

● ● **Líneas**

Presente jerarquías, cronologías, correlaciones, procedimientos, contraposiciones con líneas y flechas, ya sean punteadas, en rayitas, onduladas, en formas de gradas ascendentes, etc. La línea, la flecha y hasta un punto son auxiliares importantes.

● ● **Símbolos**

Muchos elementos, que son relevantes para una organización, pueden ser representados con dibujos sencillos.

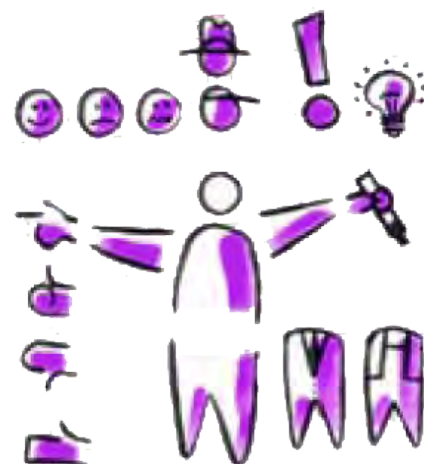
TIP:

Estos pictogramas pueden hacer visible algo abstracto: Por ejemplo, el bombillo presenta ideas, la báscula significa compensación o más allá justicia, la aleta de tiburón indica peligro

● ● **Hombrecitos**

Son para indicar interacción entre personas. No pueden faltar si se desea representar cooperación, equipos o comunicación de temas importantes. Los "hombrecitos" son frecuentemente muy abstractos.

De hecho el hombrecito básico consiste en la letra 'o' y en la 'u' invertida acompañado con una 'w' ya sea parado, sentado, caminando o corriendo.



Mapa de aprendizaje 4, Visual Facilitating and Graphic Recording

Creado por Neuland en cooperación con los Kommunikationslotsen.

Formato: 68 x 99 cm, plegado 9,7 x 24,7 cm.

Idioma Inglés /Alemán.

Precio: **USD 21.70**

Este artículo es extraído del mapa de Aprendizaje Visual "Facilitating and Graphic Recording". En este mapa usted encuentra todo lo importante para su inducción al mundo de visualización y facilitación gráfica. Visual Facilitating and Graphic Recording significa facilitar la comunicación en grupos con gráficas, textos e imágenes. Art. 8086.413.

● **Experiencia**

Javier Badilla es certificado como Licensed Master Practitioner of NLP, miembro de The Society Of Neuro-Linguistic Programming USA y del Consorcio Internacional de Programadores Neuro-Lingüísticos de Chile. Investigador Educativo, creador y desarrollador del método EBH de Aprendizaje dinámico.

Conferencista y facilitador en los últimos once años, en la Universidad de Costa Rica, Universidad Nacional, Universidad Latina, Universidad Católica, Instituto Tecnológico de Costa Rica, Colegio de Médico y Cirujanos, Ande, y más de 200 empresas públicas y privadas, así como colegios, escuelas y otros dentro y fuera del país.

● **Conózcalo**



Mercado de Capacitación 2012

Javier Badilla estará conduciendo el taller "Programación Neurolingüística (PNL) y su aplicación en las ventas" el 11 de mayo en el Mercado de Capacitación 2012.

Profesional versátil para seminarios

Maleta móvil Novario® -Aferta hasta el 18 de mayo 2012 ● ● **Facil para el transporte: en el lugar del seminario una maleta de facilitación móvil. La Maleta móvil Novario® XL se convierte rápidamente en una mesa con todo a mano para grandes grupos. Maleta de aluminio con laminación textil negro antracita y asa ergonómica. Se cierra con llave, equipado con el sistema de cajas modulares Novario y adecuado para su uso inmediato.**



20%
DE DESCUENTO
\$831.90

Precio regular: \$1039.90.

Dimensiones de transporte: Cerrada: 59 x 22 x 41 cm. Peso: 12,5 kg. Imagen: Maleta móvil Novario® XL Profesional.

Contenido de la Maleta móvil Novario® XL

Estándar	Profesional	
4	4	Caja para tarjetas rectangulares
2	2	Caja para utensilios rectangulares
5	5	Caja para rotuladores
1	1	Caja para tarjetas títulos
1	1	Bolsillo interior con tapa
750	1000	Tarjetas rectangulares
70	120	Tarjetas para títulos
120	250	Tarjetas circulares 9,5cm
70	70	Tarjetas circulares 14cm
40	40	Tarjetas circulares 19,5cm
120	250	Tarjetas ovaladas
-	70	Tarjetas rombo
25	25	Nubes Moderación 42x25cm
50	50	Tarjetas de llamada 20x11cm
4	6	TrainerMarker
10	30	ModerationsMarker No.One negro
10	10	ModerationsMarker No.One colores surtidos
1.000	1000	Puntos para marcar 20 mm
480	480	Redondeles estado de ánimo 35 mm
1	1	Puntos para marcar, caja
1	1	Tarjetas para nombres
-	1	Etiquetas correctoras
-	1	Cinta adhesiva, rollo
1	3	Láhpiz de pegar, 40g
300	-	Alfileres 4 mm
-	300	Afileres 6 mm
1	1	Caja imantada para alfileres
1	1	Acerico
1	1	Tijera, 15cm
1	1	Cutter
-	1	Puntero telescopio
-	1	Grapadora con grapas de repuesto
1	1	Pañuelos de papel

1...



Después de quitar la tapa saca los pies.

2...



Con la tapa y los cuatro pies construye el "móvil".

3...



Coloca la maleta y ya esta listo el dispositivo móvil para la facilitación de reuniones y seminarios, recargable según necesidad.

listo!



Ítem No. 0259.010 Profesional + de 3900 piezas **USD 831.90** – antes USD 1039.90-

Ítem No. 0259.000 Estandar + de 3300 piezas **USD 764.70** – antes USD 955.90-

Confianza en las negociaciones - Mercado de Corazones

Milton Antonio García, Panamá y Martin Carnap, Alemania-CR. ● ● **¿Cómo nace la confianza en relaciones entre personas individuales o entre grupos? ¿Qué puedo hacer concretamente para abastecer mi “cuenta de relación” con mi contraparte? Pero también: ¿Qué pasa con mi interlocutor cuando falta transparencia o surgen conflictos? La dinámica “Mercado de Corazones” de Metalogtools® genera en todo caso una realimentación directa a la conducta expresada del interlocutor. ¡Esto lo hace tan valioso!**



Vívalo en el

Mercado de
Capacitación
..2012

● ● Implementación:

El grupo se divide en 4 equipos. El objetivo de cada equipo es comprar y vender piezas (productos) para formar un corazón, a través de la negociación inteligente y justa. La tarea de cada equipo es crear de las partes una forma completa. Durante 3 rondas de negociación los equipos se encuentran para vender a buen precio y comprar a precios cómodos. Entre las rondas de negociación, los equipos realizan reuniones informativas para desarrollar sus estrategias y para acordar los pasos concretos a seguir.

Como en un mercado verdadero, ingresa nueva información que cambia la situación y que exige reacciones.

Al final de las rondas de negociación, cada equipo brinda realimentación. La pregunta es: “¿Cómo experimentó el contacto con los demás?” Lo importante de la realimentación se valora en términos de ingresos o débitos a la “cuenta de relaciones” del equipo. Así es posible que un equipo que inició con pocos puntos contados pueda terminar ganando porque ha inspirado confianza en sus negociaciones.

El “Mercado de Corazones” es una ingeniosa herramienta para aquellas personas que quieran dar un entrenamiento de alta calidad en el manejo de relaciones y negociaciones.

Temas y resultados

● Entrenamiento de comunicación:

Interpretar las señales corporales, inspirar confianza en los demás. También cómo nace la desconfianza e interferencias en las relaciones.

● Entrenamiento en ventas:

Cuidar la relación personal, interactuar en relaciones, cultura de comercio, estrategia y objetivos a corto vs a largo plazo.

● Entrenamiento en negociación:

Integrar objeciones, nivel de relación y de contenido, negociar bajo presión.

● ● Metalogtools® Mercado de Corazones

Contenido: 32 piezas de plexiglás cortadas con láser, 12 cajas de madera impresas, formas de realimentación, tarjetas de nombres, prensas para tarjetas de nombres, 44 fichas de efectivo, tarjetas con información, e instrucciones detalladas.

Dimensiones: 38 x 33 x 11 cm.

Peso: 3,6 kg en caja de madera.

Precio: **USD 802**



Entrenamiento de equipo:

● Trato en concertaciones, delegar, cultura de reuniones, aportar valor en el trato con otros, seguimiento de distintos objetivos, cooperación, colaboración entre equipos.

Gestión de cambio:

● Gestión de valores, comunicación entre subculturas, tratamiento de información.

● Experiencia

Milton García Montenegro es facilitador profesional con más de 20 años de experiencia en la industria farmacéutica. Se dedica al coaching ejecutivo y de equipos, capacitación en procesos de ventas, desarrollo del recurso humano

empresarial, procesos de capacitación activa.

Es Coach Certificado por la ICC (Internacional Coaching Community). Director de su empresa ADCL Gerencial y produce la revista digital VENDA.

● Ábrale el corazón



Mercado de Capacitación 2012

Este tema estará disponible en el Mercado de Capacitación el día 11 de Mayo 2012, Hotel San José Marriott, Costa Rica.

Seminarios de Certificación

Facilitación para Aprendizaje Activo

El participante en este seminario conoce, a través de un proceso consecutivo de “aprender haciendo,” conceptos, métodos, prácticas con fondo teórico, de la facilitación. Experimentará el desarrollo de reuniones efectivas con resultados altamente satisfactorios para la retención de contenidos y aplicación.



Duración: 3 días

Conductor del seminario: Dr. Martin Carnap, consultor internacional de desarrollo con amplia experiencia en dirección de proyectos y facilitación de seminarios.

Fechas: Abril, Junio, Agosto, Octubre, Noviembre 2012. (Para detalles, consulte la agenda de seminarios).

Lugar: Hotel Marriott, San José – Costa Rica y otros.

Facilitación de Proyectos

Este seminario fomenta el liderazgo facilitador en la gestión de proyectos. Le ayuda a fijar objetivos, planificar rutas de avance, evitar obstáculos y habilitar al equipo para alcanzar metas. Es una experiencia auténtica y convenientemente “llena de sentido” para la efectiva inducción, dirección y control y entrega de resultados.



Duración: 3 días

Conductor del seminario: Dr. Martin Carnap, consultor internacional de desarrollo con amplia experiencia en dirección de proyectos y facilitación de seminarios.

Fechas: Marzo y Setiembre 2012. (Para detalles, consulte la agenda de seminarios).

Lugar: Hotel Marriott, San José – Costa Rica.

El Método Metalog

Brindamos al participante técnicas para crear escenarios para tareas de interacción grupal en sus seminarios de capacitación. Su trabajo como entrenador/capacitador se vuelve más sostenible. Al hacer esto la tarea de los formadores se facilita porque aprenden a dominar métodos que los participantes experimentan y valoran.



Duración: 5 días

Conductor del seminario: Tobías Voss, especialista en programas de integración de equipo y aprendizaje, maestro en Programación Neurolingüística (PNL) e hipnoterapeuta clínico.

Fecha: Del 10 al 15 de diciembre, 2012.

Lugar: Hotel Marriott, San José – Costa Rica.

Agenda de eventos 2012

SEMINARIO DE CERTIFICACIÓN	FECHA	LUGAR	INVERSION
Aprendizaje Activo en Sistemas de Calidad	11 – 13 enero 2012 (3 días)	Invenio, Tilarán, COSTA RICA	US \$ 630,-
	21 – 23 febrero 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
	24 – 26 abril 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
	2 - 4 mayo 2012 (3 días)	Quito, ECUADOR	US \$ 630,-
	22 - 24 mayo 2012 (3 días)	Bogotá, COLOMBIA	US \$ 870,-
	12 – 14 junio 2012 (3 días)	Caracas, VENEZUELA	US \$ 630,-
	19 – 21 junio 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
	26 – 28 junio 2012 (3 días)	Managua, NICARAGUA	US \$ 630,-
	7 – 9 agosto 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
	4 – 6 setiembre 2012 (3 días)	La Paz, BOLIVIA	US \$ 630,-
	16 – 18 octubre 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
	30 oct. – 1 nov. 2012 (3 días)	Lima, PERU	US \$ 630,-
	20 – 22 noviembre 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
MERCADO de Capacitación	11 mayo 2012 (1 día)	San José, COSTA RICA	US \$ 285,-
Integración de Equipos Efectivos (METALOG® I)	12 setiembre 2012 (1 día)	San José, COSTA RICA	US \$ 235,-
Competencias de Interacción (METALOG® II)	13 setiembre 2012 (1 día)	San José, COSTA RICA	US \$ 235,-
Poder Visual: Introducción a Facilitación Grafica	6 noviembre 2012 (1 día)	San José, COSTA RICA	US \$ 255,-
Facilitación de Proyectos con METALOG®tools	20 - 22 marzo 2012 (3 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 630,-
	25 -27 setiembre 2012 (3 días)		US \$ 630,-
Facilitación de Conflictos y Negociación	17 -18 abril 2012 (2 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 425,-
Comunicación de Ventas: Confianza como Clave del Éxito	21 agosto 2012 (1 día)	San José, COSTA RICA	US \$ 225,-
El Método METALOG® Certificación Internacional	10 - 15 diciembre 2012 (5 días)	San José, COSTA RICA	US \$ 1,950,-

Cupos limitados, seguimos el orden de inscripción en la lista del seminario. Si tiene interés en alguno de nuestros seminarios, puede encontrar más información sobre cada uno en nuestra página web. No dude en comunicarse con nosotros y con mucho gusto le asesoramos sobre formatos corporativos y otros arreglos especiales. Por favor tenga en cuenta que también ofrecemos varios seminarios “in-house” para su institución basada en sus necesidades.

Inscripciones:

Nayezda Ossa

☎ (506) 2229-5609/ 2292-7054

✉ info@metaaccion.com

Dirección. De la iglesia católica de Coronado, 1.4 km hacia San Rafael de Coronado. contiguo (antes) a Academia Tica.

meta**accion**

EuroPin: hasta 20% descuento

Válido hasta el día 18 de Mayo 2012 Para el trabajo en grupos no existe nada más efectivo como las pizarras. Adentro y afuera. Porque gracias a las Euro-Pin® plegables no tiene límites para la facilitación de eventos. La EuroPin®MC fue desarrollada especialmente para el uso móvil. Se monta y se desmonta en un "abrir y cerrar de ojos" (sin ayuda de herramientas) y se puede llevar a cualquier lado.



EuroPin® MC: Mecanismo de seguridad en el centro, cien mil veces probado (Esquina superior izquierda)

Con mecanismo de montaje y desmontaje



Las piernas se extienden y se recogen presionando un botón.

Con patas plegables (al pie de la pizarra)

EuroPin® MC para movilidad

Superficie de trabajo: 118,5 x 146 cm
Tablero Plegable, las piernas se extienden y se recogen presionando un botón, con patas plegables.

Marco y base en gris aluminio (RAL 9007)

Superficie de trabajo con fieltro en gris claro en ambos lados.

Ítem No.0102.010A Precio de acción USD 521.20 en vez de USD. 613.20

A partir de 5 piezas **USD 490.60 /pieza**

blanco acartonado

Ítem No. 0102.000A Precio de acción USD 421.30 (Válido por tiempo limitado) Precio regular USD. 495.60

A partir de 5 piezas **USD 396.50 /pieza**

EuroPin® UT para el uso estacionario

Superficie de trabajo: 118,5 x 146 cm
Tablero no plegable, las piernas se extienden y se recogen presionando un botón, con patas plegables.

Marco y base en gris aluminio (RAL 9007)

Superficie de trabajo con fieltro en gris claro en ambos lados:

Ítem 0110.010 Precio de acción USD 427.00 (Válido por tiempo limitado) Precio regular USD.502.30b

A partir de 5 piezas **USD 490.60 /pieza**

Superficie de trabajo blanco acartonado

Art. 0110.000A Precio de acción USD 327.00 (Válido por tiempo limitado) Precio regular USD. 384.70

A partir de 6 piezas **USD 307.80 /pieza**

Contacto: ☎ + (506) 2229-5609

✉ info@metaaccion.com

🌐 metaccion



Naveyda
Mercado de capacitación



Katharina
Equipo para aprendizaje



Alexander
Seminarios de certificación



Martin
Facilitación a la medida