

20

TALLERES ABIERTOS

17



KNOWLEDGE PERSPECTIVE

cenit



# CONTENIDOS

Nuestra Identidad	<b>3</b>
Nuestros Servicios	<b>4</b>
Taller ICAM de Investigación de Incidentes	<b>5</b>
Taller EVITA de Investigación de Incidentes	<b>6</b>
Taller IPER de Identificación de Peligros y Riesgos	<b>7</b>
Presentaciones Efectivas	<b>8</b>
Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva	<b>9</b>
Liderazgo y Dirección de Personas	<b>10</b>
Planificación, Organización y Gestión del Tiempo	<b>11</b>
Formador de Formadores	<b>12</b>
Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B	<b>13</b>
Herramientas y Técnicas de Comunicación Efectiva	<b>14</b>
Servicio al Cliente: Construyendo Experiencias Memorables	<b>15</b>
Calendario 2017	<b>16</b>
Clientes	<b>17</b>



# NUESTRA IDENTIDAD



## MISIÓN

Facilitar el logro de los objetivos estratégicos de nuestros clientes mediante auditorías, consultorías y entrenamientos orientados a la gestión estratégica de riesgos y la formación y desarrollo de competencias y habilidades adaptativas y comerciales.

## VISIÓN

Ser reconocidos como la empresa líder por elevar el desempeño de las personas, procesos y sistemas, para que las organizaciones alcancen su máximo potencial de competitividad y rentabilidad.

## VALORES

### **Excelencia**

Orientados al logro de resultados concretos y tangibles a través de un servicio de excelencia enfocado en la necesidades de cada cliente.

### **Conducta ética**

Somos un equipo comprometido con una sólida ética laboral e integridad.

### **Responsabilidad**

Asumimos nuestros compromisos, haciéndonos responsables de los resultados frente a nuestros clientes.

### **Orientación al cliente**

Respetamos y asimilamos la cultura y códigos de la organización para volvernos parte del sistema.

### **Mejoramiento continuo**

Buscamos aumentar la satisfacción de nuestros clientes mediante un proceso de aprendizaje y mejora permanente de nuestros servicios.

# NUESTROS SERVICIOS



## Auditorías

Nuestra filosofía es crear valor a través de la detección oportuna de condiciones latentes o fallas activas en la organización con el objetivo de disminuir el nivel de incertidumbre del negocio.

Apoyamos a nuestros clientes detectando brechas e identificando desviaciones en sus procesos, sistemas de gestión, estándares y normas.



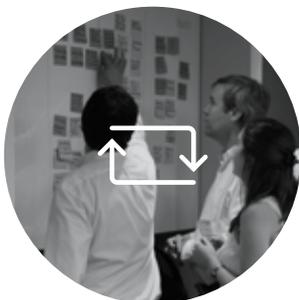
## Consultorías

Brindamos una mirada experta para detectar áreas de fortalecimiento, respetando y asimilando la cultura y códigos de la organización para volvernos parte del sistema. Un contacto permanente con nuestros clientes nos permite analizar y medir la efectividad del aprendizaje y las metodologías implementadas.



## Entrenamiento

Talleres y cursos en formato abierto y cerrado con contenidos de aplicación inmediata. La mezcla perfecta entre teoría y práctica junto a expertos en gestión de riesgos y formación y desarrollo de habilidades adaptativas y comerciales. Todos nuestros talleres cuentan con código sence para aquellas empresas que deseen hacer uso de la franquicia tributaria.



## Facilitación

Somos expertos en la facilitación de jornadas de planificación estratégica y de equipos con metodologías colaborativas y participativas que apoyan el desarrollo de procesos grupales e individuales con el objetivo de fomentar el cumplimiento de las metas y generar relaciones basadas en la confianza a través de una comunicación fluida, empática y honesta.

# Taller ICAM de Investigación de Incidentes

Modelo James Reason

Recomendado por el 100% de los asistentes

ICAM - Incident Cause Analysis Method- es una de las metodologías más validadas a nivel mundial para la investigación de incidentes y/o accidentes ya que permite determinar las causas principales y las medidas de mitigación y protección que deben ser diseñadas con el fin de eliminar el riesgo o evitar la recurrencia de éste.



## Principales beneficios:

- Identificar causas inmediatas, fallas activas, causas raíz y fallas de control latentes u organizacionales a través del Modelo del Queso Suizo.
- Diseñar acciones correctivas que eviten o mitiguen la ocurrencia de un evento similar.



## Información general:

Valor individual: UF 11,5

Valor corporativo (3 o más asistentes): UF 10,5

Incluye: Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

Sede: Estoril 200, Sala 1, Las Condes.

Disponible en Formato Cerrado.



## Fechas 2017:

Enero: 11-12 / Marzo: 8-9 / Abril: 26-27 / Junio: 7-8 / Julio: 19-20  
Agosto: 29-30 / Octubre: 5-6 / Noviembre: 15-16



## A quien está dirigido:

El curso ha sido diseñado para superintendentes, directores, ingenieros y supervisores que pueden tener la responsabilidad de liderar o facilitar una investigación de incidente o accidente, o también para aquellos que deberán formar parte del equipo de investigación.



## Industrias de aplicación:

Minería, energía, agroindustria, aeronáutica, salud, forestal, construcción, transporte, productos químicos, refinería y todas aquellas industrias que por su naturaleza están expuestas a incidentes o accidentes de alto potencial.



Folleto digital

## “ Testimonios: ”

“Metodología práctica para mejorar la calidad de las investigaciones y profundizar conocimientos.”

*Sandvik.*

“Buen curso, con objetivos claros y práctico en su desarrollo.”

*Sedgman.*

Video Animado

▶ VER

# Taller EVITA de Investigación de Incidentes

*Modelo Frank Bird*

Por segundo período consecutivo, la gerencia corporativa de seguridad y salud ocupacional de Codelco ha ratificado a Cenit Consultores como el proveedor recomendado en materias de seguridad e investigación de incidentes.



## Principales beneficios:

- Analizar el Modelo de Causalidad para explicar los factores que llevan a la ocurrencia de un accidente.
- Diseñar acciones correctivas que eviten o mitiguen la ocurrencia de un evento similar.



## Información general:

**Valor individual:** UF 11,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 10,5

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Estoril 200, Sala 1, Las Condes.

**Disponible en Formato Cerrado.**



## Fechas 2017:

**Enero:** 18-19 / **Marzo:** 15-16 / **Abril:** 19-20 / **Mayo:** 30-31

**Julio:** 12-13 / **Agosto:** 23-24 / **Septiembre:** 27-28

**Noviembre:** 8-9



**Folleto digital**

## “ Testimonios: ”

“Contenidos fáciles de comprender, favorece el trabajo en equipo y es muy participativo.”  
*Joy Global.*

“Beneficioso para el desarrollo profesional y para crear una cultura preventiva.”  
*Fleischmann Minería y Tecnología.*

# Taller IPER de Identificación de Peligros y Riesgos

Este taller establece la metodología para la identificación continua de peligros, análisis y evaluación de riesgos y la determinación de controles, sean estos en la etapa de ingeniería de proyectos, operacionales o administrativos, que permitan tener un alto grado de protección de las personas y la propiedad así como asegurar una máxima continuidad operacional.



## Principales beneficios:

- Establecer los criterios transversales para la elaboración de las matrices o inventarios de riesgos, para la seguridad de las personas, propiedad, medio ambiente laboral y procesos.
- Definir controles críticos para los eventos potenciales, que sirvan de apoyo a la confección y/o actualización de los Programas de gestión y de liderazgo en terreno para toda la línea.



## Información general:

**Valor formato cerrado 8 hrs.:** UF 100

**Incluye:** Material académico en formato impreso y certificado de asistencia.

**Capacidad máxima:** 20 participantes.  
Valor participante adicional UF 7.



## A quien está dirigido:

Operarios, supervisores y equipos de trabajo que se desempeñan de forma rutinaria en ambientes de alta exposición al riesgo.



**Folleto digital**

## Presentaciones Efectivas

*Recomendado por el 100% de los asistentes*

Una presentación se considera exitosa cuando tiene la capacidad de cautivar e influir en la audiencia. Un presentador seduce cuando es claro, maneja adecuadamente los tiempos, proyecta una imagen segura y estructura adecuadamente su discurso.



### Principales beneficios:

- Mejorar la calidad y preparación de una presentación.
- Transmitir de manera clara y simple la idea principal.
- Conectar e inspirar a la audiencia.
- Controlar la voz y el desplante escénico.
- Utilizar principios básicos de diseño.



### Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.

**Capacidad máxima:** 12 participantes.

**Disponible en Formato Cerrado**



### Fechas 2017:

**Mayo:** 17-18 / **Octubre:** 17-18



### A quien está dirigido:

Gerentes, Ejecutivos, Supervisores y todo profesional que desee causar impacto ante distintas audiencias, potenciando el desarrollo de habilidades de organización de información y de comunicación efectiva.



**Folleto  
digital**

### “ Testimonios: ”

“Recomiendo este taller porque es útil, práctico y necesario.”  
*Barrick.*

“Claro, conciso, objetivo y aporta al desarrollo profesional.”  
*Socovesa.*

**Video Animado**

**VER**

# Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva

*El Método Harvard*

El Método Harvard sigue siendo uno de los modelos más validados y efectivos donde, a través de un marco analítico y conceptual, se establecen 7 pasos para lograr un acuerdo ganar-ganar que beneficie a ambas partes y cuyo resultado sólo puede darse cuando las partes colaboran y dejan de verse como adversarios.



## Principales beneficios:

- Desarrollar competencias y conocimientos en técnicas de negociación basadas en el modelo Harvard.
- Mejorar la productividad y las relaciones con clientes internos y externos de la organización.
- Potenciar habilidades que permitan lograr acuerdos satisfactorios en forma eficaz y eficiente de los profesionales que se desempeñan en áreas estratégicas y de gestión.
- Comprender los conflictos como una oportunidad de mejora en las relaciones.



## Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.

**Disponible en Formato Cerrado.**



## Fechas:

**Marzo:** 22-23 / **Noviembre:** 22-23



## A quien está dirigido:

- Profesionales que necesitan perfeccionar sus habilidades para resolver situaciones de conflicto de manera efectiva y colaborativa.
- Ejecutivos que deben negociar a diario y requieren herramientas y modelos para mejorar su desempeño.



**Folleto  
digital**

Video Animado

 VER

# Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos

El liderazgo no es una condición o un atributo, sino que es una acción que se ejerce. En este contexto resulta fundamental generar espacios formativos que permitan desarrollar competencias de liderazgo que orienten al profesional para que pueda reconocer y fortalecer su propio estilo y aprovechar al máximo el potencial de su equipo de trabajo.



## Principales beneficios:

- Identificar fortalezas y debilidades personales.
- Desarrollar actividades de liderazgo que colaboren a potenciar el desempeño individual y del equipo.
- Detectar focos de mejora e incorporar conversaciones movilizadoras que impacten positivamente en los equipos.
- Llevar a la práctica un modelo de coaching efectivo.



## Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.

**Disponible en Formato Cerrado.**



## Fechas:

**Abril:** 5-6 / **Septiembre:** 5-6



## A quien está dirigido:

Ejecutivos, supervisores, jefes y profesionales responsables de liderar personas y equipos de trabajo.



**Folleto  
digital**

# Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

En un mundo cada vez más rápido, exigente y competitivo, gestionar de manera eficiente nuestro tiempo es un hábito de autodisciplina fundamental para poner en control nuestra vida personal, alcanzar nuestras metas profesionales, aumentar los niveles de productividad y reducir el stress. Taller basado en el reconocido modelo de Stephen Covey de los cuatro cuadrantes.



## Principales beneficios:

- Diseñar un proceso de planificación inteligente.
- Combatir a los ladrones de tiempo y nuestro principal enemigo: La urgencia.
- Identificar obstáculos en la administración del tiempo y el manejo de prioridades.
- Mejorar el manejo de tareas, actividades y el establecimiento de compromisos.
- Desarrollar un plan de acción personal de aplicación inmediata.



## Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.



## Fechas:

**Mayo:** 10-11 / **Septiembre:** 12-13



## A quien está dirigido:

Supervisores, coordinadores, y ejecutivos que necesitan técnicas efectivas de planificación y administración del tiempo, manejo de prioridades y el establecimiento efectivo de compromisos.



**Folleto  
digital**

Video Animado

**▶ VER**

## Formador de Formadores

Si bien algunas empresas contratan servicios externos, también pueden optimizar costos y recursos estableciendo procesos internos de formación y aprendizaje y trabajar sobre las habilidades pedagógicas de los colaboradores que tendrán la responsabilidad de realizar la transferencia de contenidos y formación de habilidades.

Este taller proporciona herramientas conceptuales y técnicas que requieren los formadores para realizar su trabajo de manera eficiente, con el fin de responder a las necesidades específicas de su organización.



### Principales beneficios:

- Conocer los principales retos a los que se enfrenta un formador.
- Comprender el concepto de formación de formadores y lograr el desafío de exponer ante auditorios exigentes.
- Conocer las características de un formador exitoso, para asegurar la correcta interpretación del aprendizaje por parte de la audiencia y asegurar el éxito en el proceso de formación.
- Adquirir herramientas para preparar y realizar en forma eficiente una sesión de capacitación, incorporando herramientas y estrategias para atraer la atención de los diferentes auditores.



### Información general:

**Valor individual:** UF 20.

**Capacidad máxima:** 20 participantes.

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.



### A quien está dirigido:

Profesionales que deben desempeñar el rol de facilitadores internos en proyectos de inducción, capacitación y multiplicación del conocimiento al interior de su organización.



**Folleto  
digital**

# Herramientas y Técnicas de Comunicación Efectiva

Taller interactivo y dinámico que entrega una metodología concreta para lograr una comunicación efectiva en la atención de clientes internos y externos con el fin de mejorar las relaciones interpersonales, formular las preguntas adecuadas, reflexionar sobre nuestros juicios frente a las críticas y aplicar un modelo para la gestión de reclamos, quejas y críticas que les permitirá alcanzar un mayor control emocional.



## Principales beneficios:

- Desarrollar competencias en técnicas de comunicación.
- Identificar el estilo personal de comunicación.
- Comprender los requerimientos específicos de cada cliente.
- Aplicar estrategias para gestionar conflictos y manejar diferencias.



## Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.



## Fechas:

**Agosto:** 2-3 / **Diciembre:** 13-14



## A quien está dirigido:

Ejecutivos y profesionales que deben perfeccionar sus habilidades de comunicación con clientes internos y externos de la organización.



**Folleto  
digital**

## Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B

La venta personal es un tipo de comunicación comercial muy utilizada en el ámbito business-to-business y su principal característica es el poder de adaptación a las necesidades del cliente con el objetivo de dirigirse de manera diferenciada a cada comprador potencial dependiendo de las necesidades de éste y/o de su sector.



### Principales beneficios:

- Construir relaciones a largo plazo con sus clientes.
- Descubrir el mundo no manifestado del cliente.
- Presentar propuestas personalizadas que cumplan con las expectativas del cliente.
- Dirigir el camino hacia un acuerdo mutuo y a un cierre sin reservas.
- Definir el largo plazo con el cliente: Una relación para toda la vida.



### Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.



### Fechas:

**Junio:** 21-22 / **Octubre:** 19-20



### A quien está dirigido:

Ejecutivos y profesionales que necesitan conocer técnicas profesionales de venta y los elementos que integran una entrevista en terreno.



**Folleto  
digital**

# Servicio al Cliente: Construyendo Experiencias Memorables

En un mundo de clientes cada vez más exigentes e informados, entregar un servicio de excelencia es parte fundamental de la rentabilidad futura de toda empresa. Este programa desarrolla las habilidades del personal en contacto con el cliente con el fin de mejorar la capacidad de establecer relaciones de colaboración, empatizar con sus necesidades y ganar su confianza.



## Principales beneficios:

- Facilitar los procesos e instancias de relación con el cliente.
- Identificar aquellas habilidades que deben ser desarrolladas o fortalecidas para ganar la aprobación explícita del cliente.
- Adaptarse al contexto en el que se produce la relación con el cliente.



## Información general:

**Valor individual:** UF 13,5

**Valor corporativo (3 o más asistentes):** UF 12

**Incluye:** Material académico, almuerzo, coffee y certificado de asistencia.

**Sede:** Hotel Manquehue.



## Fechas:

**Julio:** 5-6 / **Noviembre:** 28-29



## A quien está dirigido:

Ejecutivos y profesionales en contacto permanente con clientes externos y que requieren desarrollar y/o fortalecer sus habilidades relacionales.



**Folleto  
digital**

Enero	11 - 12	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	18 - 19	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Marzo	8 - 9	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	15 - 16	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	22 - 23	Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva El Método Harvard
Abril	5 - 6	Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos
	25 - 26	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Mayo	10 - 11	Planificación, Organización y Gestión del Tiempo
	17 - 18	Taller Presentaciones Efectivas
	30 - 31	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Junio	7 - 8	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	21 - 22	Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B
Julio	5 - 6	Servicio al Cliente: Construyendo Experiencias Memorables
	12 - 13	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	19 - 20	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
Agosto	2 - 3	Herramientas y Técnicas de Comunicación Efectiva
	23 - 24	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	29 - 30	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
Septiembre	5 - 6	Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos
	12 - 13	Planificación, Organización y Gestión del Tiempo
	27 - 28	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Octubre	5 - 6	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	17 - 18	Taller Presentaciones Efectivas
	19 - 20	Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B
Noviembre	8 - 9	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	15 - 16	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	22 - 23	Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva El Método Harvard
Diciembre	28 - 29	Servicio al Cliente: Construyendo Experiencias Memorables
	13 - 14	Herramientas y Técnicas de Comunicación Efectiva

# HAN CONFIADO EN NOSOTROS

## Maquinaria



## Minería



## Industrial



## Ingeniería



## Forestal



## Alimentos



## Química



## Banca y finanzas



## Certificación



## Transporte



## Educación



## Automotriz



## Agroindustria



## Seguridad



## Energía



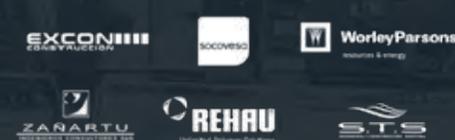
## Servicios



## Siderúrgica



## Construcción



## Salud



## Marítimo



## Maquinaria



K N O W L E D G E P E R S P E C T I V E

# cenit

## MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA

en consultoría, auditoría y entrenamiento en gestión de riesgos y formación de habilidades y competencias.

## EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO

de profesionales en temas técnicos y adaptativos.

## ALIANZAS ESTRATÉGICAS

que nos permiten unir y potenciar ventajas competitivas.

## MÁS DE 10.000 TRABAJADORES ENTRENADOS

en Argentina, Chile, Colombia, Guatemala, Perú y República Dominicana.

ESTORIL 200. LAS CONDES. SANTIAGO. CHILE. TEL. +562 2953 5652

[VENTAS@CENITCONSULTORES.CL](mailto:VENTAS@CENITCONSULTORES.CL) [CENITCONSULTORES.CL](http://CENITCONSULTORES.CL)