

The logo for LUMEN Academy features a dark grey triangle pointing downwards and to the right, positioned above the word "LUMEN" in a large, bold, sans-serif font. Below "LUMEN" is the word "Academy" in a smaller, lighter-weight sans-serif font.

LUMEN

Academy



Winning The Business Of Life

NOSOTROS SOMOS LUMEN ACADEMY



Desde **2014** nos dedicamos al **desarrollo humano, personal y profesional** en América para que las personas y organizaciones sean más efectivas y logren una mayor conexión con los objetivos a través de la tríada: **modelo mental, conexión y productividad**.

+ 100 mil
Profesionales
entrenados

+ 3,542,709
de pesos donados en
entrenamientos

+ 600
proyectos
concluídos

+ 8 mil
grupos
In-company

LO QUE NOS DIFERENCIA



Centrados en el resultado del cliente

Soluciones enfocadas en el resultado estratégico del cliente, para generar un mayor impacto.



Adaptabilidad

Entendemos el dolor del cliente para entregar la solución ideal para cada situación.



Fundamento sólido

Trabajamos con aprendizajes sólidos basados en metodologías, teorías científica, investigaciones e instituciones de referencia.



Alcance global

Contamos con proyectos en Brasil y México y hacemos parte de una red de 44 países.



Métodos con herramientas sencillas & prácticas

Contamos con metodologías y con herramientas sólidas, sencillas y fáciles de usar, que se adecúan a las necesidades con relevancia.

¿CÓMO LO HACEMOS? ▸

Junto con nuestros clientes, buscamos ser agentes de **efectividad para generar impacto**. Para eso, es necesario entender hacia dónde vamos, es decir, **conectarnos con el Norte, que son los objetivos**. Y esa conexión es posible cuando desarrollamos a las personas en esta **tríada**:



FORMATOS



Entrenamientos de Portafolio & Customizados

In-company, grupos
abiertos y Train the Trainer
Presencial y online



Conferencias & Webinars

In-company e individual
Presencial y online



Mentoring & Coaching

In-company e individual
Presencial y online



Consultoría

De cultura
Para proyectos adaptados



Assessments

In-company e individual
Retroalimentación presencial y
online



Píldoras de Contenido

Resúmenes de Libros
Vídeos
Podcasts
E-books

SOLUCIONES



PERFORMANCE DE IMPACTO

Mindsetividad para Gestión del Tiempo

Método sencillo y práctico para hacer más con menos. En esta formación, los participantes aprenderán a prestar más atención a la calidad del sí y a las actividades que aportarán más impacto, a partir de herramientas cotidianas como el paquete Office y Gsuite.

Mindsetividad para Reuniones Efectivas

El primer paso para tener buenas reuniones es definir las buenas prácticas y aplicarlas de forma sencilla, junto con las herramientas que se utilizan a diario. En esta formación, los participantes aprenderán a organizar reuniones productivas y eficaces.

Propositividad

La falta de claridad en la dirección, es decir, hacia dónde vamos, puede convertirse en un obstáculo a la hora de alinear objetivos y entregas. Por lo tanto, este curso es un ejercicio práctico sobre cómo aclarar y definir los objetivos a corto, medio y largo plazo, ya sea en la vida personal o profesional.

Cambio de Mindset

El objetivo de esta formación es llevar a los participantes a un cambio de modelo mental, a través de herramientas para desarrollar la autoconciencia, la responsabilidad y la colaboración. A partir de ella, los participantes comprenderán las repercusiones de trabajar con una mentalidad fuera de la caja y cómo esto le ayuda a resolver retos y conflictos.

Liderazgo fuera de la Caja

Este programa equipa a los líderes con herramientas de gestión táctica que garantizan que ellos, y su gente, trabajen continuamente con un modelo mental innovador. En esta formación, los líderes aprenden a ser eficaces en la creación y el crecimiento de sus equipos.

SOLUCIONES



PERFORMANCE DE IMPACTO

Inclusión Fuera de la Caja

Este curso dota a las organizaciones de las herramientas necesarias para abordar la mentalidad y los comportamientos que obstaculizan la creación de una cultura diversa e integradora. A partir de ella, los participantes pasarán por un proceso de autodescubrimiento para crear un lugar de trabajo inclusivo que celebre la diversidad y promueva la pertenencia real.

Inclusión Fuera de la Caja para Líderes

La versión para líderes de esta formación pretende dotar a estos profesionales de herramientas específicas para incluir a las personas dentro de los procesos de forma sostenible y respetuosa con el fin de reducir los sesgos inconscientes, aumentar la apropiación e influir en el cambio.

Construyendo Accountability

Prepare a las personas de su organización para que vean y entiendan cómo hacerse responsables del crecimiento personal y profesional. En esta formación, los participantes comprenderán cómo el concepto de responsabilidad -sentido de propiedad- es esencial para lograr resultados de alto rendimiento.

Construyendo el Liderazgo con Accountability

Una vez que los líderes entienden el concepto de responsabilidad, el siguiente paso es aprender a tratar con personas responsables en el equipo y en la organización. En esta formación, los participantes aprenderán a alinear su propia visión y expectativas con las de sus respectivos líderes para lograr los resultados esperados.

Mindset Estratégico

Hacer que la estrategia de la alta dirección se impregne en todos los niveles de la organización es responsabilidad de los mandos intermedios. Para ayudar en este proceso, este programa prepara a los directivos para ser menos operativos y más estratégicos, dando prioridad a la sinergia y a los grandes objetivos de la organización.

SOLUCIONES



PERFORMANCE DE IMPACTO

Conversaciones que Conectan

Incluso con objetivos alineados, la comunicación entre las personas y los equipos puede ser un gran reto, especialmente cuando se enfrentan a conflictos y momentos de incertidumbre. En este programa, el participante aprenderá a mantener la conexión con el otro en favor del objetivo mayor.

Presentaciones de Impacto con Storytelling

A la hora de comunicar, a muchas personas les resulta difícil construir y expresar sus ideas con un principio, un medio y un final. En esta formación, los participantes podrán desarrollar habilidades de comunicación, en función de su propio perfil y del perfil con el que se relacionen.

Desarrollo Vertical para Líderes

Más que aportar resultados, las organizaciones buscan líderes que aporten valor a los equipos y a los retos estratégicos. En esta formación, dirigiremos el desarrollo vertical de los líderes, para aportar impacto a las organizaciones a través de la potenciación de las habilidades cognitivas y emocionales de este público.

Consultoría para Business Partners

Ser consultor es un arte. En esta jornada, abordaremos un método desarrollado por Peter Block, un referente en la materia, para que cada Business Partner pueda hacer las preguntas adecuadas y dar el feedback necesario a sus clientes de forma clara.

SOLUCIONES



VENTAS DE IMPACTO

Ventas Consultivas

Las ventas se ganan y se pierden en función de las conversaciones que los vendedores mantienen con los compradores. En este programa, su equipo aprenderá a dirigir las conversaciones de ventas desde el "hola" hasta el "vamos a cerrar" para convertirse en personas de alto rendimiento.

Gestión Estratégico de Cuentas

Vender a las cuentas existentes es una de las oportunidades más desaprovechadas a la hora de aumentar los ingresos. En este curso, presentaremos un proceso probado de planificación estratégica de cuentas que ayudará a los profesionales a revisar y hacer crecer sistemáticamente sus cuentas más importantes.

Insight Selling

Los compradores de hoy en día valoran a los vendedores que aportan nuevas ideas y puntos de vista, pero la mayoría no tiene la capacidad de hacerlo de forma sistemática. Con esta formación, su equipo aprenderá a desarrollar ideas y a aprovechar el poder de las ideas para inspirar a los compradores a pensar de forma diferente y tomar las mejores decisiones.

Prospección en Ventas

Si quiere que sus vendedores tengan el mejor rendimiento en la prospección de ventas, este es el programa ideal. En él, su equipo aprenderá las principales estrategias de prospección para llegar a los ejecutivos clave, asegurar reuniones, llenar el pipeline con oportunidades cualificadas y ganar ventas.

Negociación en Ventas

La negociación es crucial para compradores y vendedores y, en este proceso, la búsqueda del beneficio mutuo es esencial. En esta formación, su equipo aprenderá las habilidades necesarias para lograr soluciones favorables para usted y sus clientes, basadas en el valor añadido.

Creciendo con el Cliente

La mejor manera de seguir siendo relevante en un mercado cada vez más competitivo es centrarse en el éxito del cliente. En este curso, los participantes aprenderán a mejorar la experiencia del cliente con la marca, los productos y los servicios.

SOLUCIONES



COACHING Y MENTORÍA

Coaching

A partir de un proceso colaborativo y creativo, el coachee puede tener más claro dónde está y hacia dónde quiere ir. Así, podrá trazar un camino para alcanzar los objetivos profesionales y personales, teniendo en cuenta los puntos fuertes y los puntos a desarrollar.

Coaching en Ventas

En este viaje con el coachee, diagnosticamos cómo está afrontando sus objetivos de venta y trazamos un plan de acción para que pueda alcanzar sus objetivos de forma práctica.

Coaching en Mindset

La mentalidad es lo que dirige nuestros comportamientos y, en consecuencia, nuestros resultados. En este frente, trabajamos con el coachee los diferentes patrones de mentalidad, para que reconozca el impacto que cada acción tiene sobre él y sobre los demás y, en base a ello, desarrolle un plan de acción para la vida y la carrera.

Coaching en Equipo

En un proceso de colaboración, los líderes y los miembros del equipo identificarán los principales retos que tiene el equipo y trabajarán específicamente en estos puntos para que haya una evolución rápida y coherente.

Mentoría en Mindsetividad para Gestión del Tiempo

La mayoría de los profesionales buscan ser más productivos y eficaces, pero sin la dirección adecuada, esto puede llevar tiempo o no lograrse. En esta mentoría, realizamos un diagnóstico con el mentoreado para guiarlo en el desarrollo de un plan de acción más conectado con el norte, es decir, con las metas establecidas, basado en conceptos y herramientas para lograrlas efectivamente.

Mentoría para Presentaciones de Impacto

En esta mentoría, guiaremos al mentoreado en un proceso de identificación de fortalezas y brechas en el tema de la comunicación, para que se desarrolle de manera personalizada, ágil y consistente, a través de simulaciones de situaciones del día a día (role plays).

SOLUCIONES



EVALUACIONES

Autoevaluación de los 4 Mindsets

Desarrollada por el doctor Ryan Gottfredson, investigador, consultor y autor sobre el tema de la mentalidad, esta evaluación tiene como objetivo ayudarle a identificar el grado en que se encuentra en las cuatro mentalidades que impulsan el éxito. A partir de él, aprenderás a desarrollar estas mentalidades para mejorar tu vida, tu trabajo y tu liderazgo.

Autoevaluación - Mindset Dentro y Fuera de la Caja

A través de esta evaluación del Instituto Arbinger, puedes identificar tu percepción del modelo mental relacional e interaccional en comparación con el de tu organización.

ASOCIACIONES EXCLUSIVAS



Arbinger
Institute



Es una de las principales referencias mundiales en el ámbito del modelo mental y la gestión de conflictos. Son socios exclusivos de LUMEN Academy desde 2016 y cuentan con 45 años de profundo estudio sobre la psicología humana.



RAIN Group



Referencia en el mundo en la venta consultiva y virtual. Fue reconocido durante varios años como el mejor blog de ventas del mundo y está considerado como una de las 20 mejores empresas de formación en ventas del mundo.



CULTURE
PARTNERS



Referencia en el mundo sobre el tema de la Responsabilidad con soluciones derivadas de la evidencia científica. Con tres libros superventas: "El principio de Oz", "Cómo dejé que ocurriera" y "Cambia la cultura, cambia el juego", Culture Partners es un experto en conectar el sentido de propiedad con los resultados de las personas y las organizaciones.



designedLearning®



Una marca del creador de la "Consultoría Infalible", Peter Block, referencia mundial en consultoría.

METODOLOGÍAS EXCLUSIVAS



Método creado por el CEO de LUMEN ACADEMY, Marcio Welter, tras buscar durante años la mejor fórmula para ser más productivo y eficaz en el día a día. Consta de varias esferas de la calidad del sí, que surgen de nuestro modelo mental y que dirigen nuestra productividad para generar la eficacia que tanto deseamos.



Contenido desarrollado por LUMEN Academy, en colaboración con el consultor de Endeavor, Daniel Castelo, con el objetivo de conectar a los líderes con la estrategia de la organización, para que puedan transmitirla a la base.



Método de conexión y diálogo, desarrollado por LUMEN Academy tras varios estudios sobre el tema. A partir de ella, las personas y organizaciones tendrán acceso a herramientas prácticas para establecer una conexión real entre las personas con las que hablan.

CLIENTES



COPARMEX



Driscoll's
Only the Finest Berries™



SIEMENS
energy

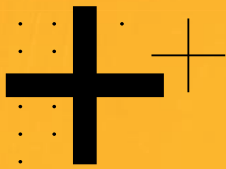


TRIVERS TOOL
CO., INC.
METALWORKING TOOLS & INDUSTRIAL SUPPLIES



SANMINA





CONTACTA A NUESTROS ESPECIALISTAS

Lumen.academy@lumenacademy.com

INGRESA A NUESTRAS REDES SOCIALES

