

Chula Vista, CA. A 23 de junio del 2019



Daniel Flores, Impulsor de negocios, conferencista y mentor, con raíces familiares y formación en Mexicali BC.

Inmigró a EUA a los 18 años de edad. Desde entonces su principal objetivo ha sido apoyar, preparar y enfocar

a las personas hacia su búsqueda del autodesarrollo continuo.



I) Charlas - Conferencias:

- *Rescatando la autenticidad y la amabilidad.*
- *Las maravillas de: “La promesa”, “El regalo y “El sueño”*
- *¿Por qué y para qué ser noble?*
- *La Esperanza como aliento silencioso.*
- *La Innovación como arte de vida.*
- *La Integridad en cada día.*
- *¿Por qué necesitamos inspiración para seguir adelante?*
- *Confía en ti.*
- *Cómo llenarte de entusiasmo.*
- *Darte a los demás a manos llenas.*
- *Energía y vigor para lograr tus sueños.*
- *La lealtad a tus principios y a las personas.*
- *Disciplínate en todo lo que haces y el resultado será fascinante.*
- *Utiliza todos tus sentidos.*
- *Arriésgate por tus sueños.*

II) Talleres y Cursos:

1. “PON TUS IDEAS EN ORDEN”

El objetivo principal es compartir doce guías que facilitan a las personas descubrir todo su potencial, aprender a dar prioridad a sus metas, tener una visión y dirigirlos a tomar acción con valentía y entusiasmo una entrega excepcional para su crecimiento.

2. “Inspirando a los Inspiradores”

Objetivo:

“Que los participantes se den cuenta de cuánto tienen de Líderes Inspiradores.”

Entregable: “Participantes que habrán de saber, con claridad, cómo emplear ese arte-don para los demás, para que sus objetivos, metas y/o desafíos.”

3. “Fortaleciendo las **COMPETENCIAS TRANSVERSALES**”

Aquí en este taller: Te damos herramientas para que fortalezcas las habilidades necesarias para

ejercer cualquier profesión.

El saber Ser.

El Saber.

El Sabes Estar.

El Saber Hacer.

4. *“Las Competencias de las Ventas”*

- 1. Cómo hacer contactos “en frío”.
- 2. Cómo calificar al prospecto.
- 3. Cómo “romper el hielo” (...iniciar la conversación.)
- 4. Cómo vender los beneficios.
- 5. Cierres de venta.
- 6. Cómo dar Seguimiento.

5. *Y, ¿Ahora Qué?*

En este taller te ayudará a conocer los cuatro aspectos fundamentales de tu Actitud hacia tu vida.

ARAS, suma cuatro conceptos vivenciales:
Aceptación, Responsabilidad, Acción y Sonrisa.

Entregables: Diagnóstico ARAS que se convertirán en un plan ordenado para continuar con tu crecimiento personal

6. *“Espíritu de Equipo.”*

El Objetivo:

El equipo será más unido tendrán, trabajará más motivado y cada logro los valorarán más en conjunto.

El espíritu de equipo da una gran fortaleza desde un punto de vista emocional, es una fuente de autoestima.

1. Sentido de pertenencia
2. Un mismo objetivo y un mismo propósito
3. Trabajando con muchas pasión y ser un ejemplo al equipo y al trabajo.

7. “La magia de los Referidos”

Aquí en este taller tenemos una misión sencilla ... es hacer sentir al cliente como familia, no solo un cliente más . El Cliente RECIBE una atención de calidad y personalizada y se basa en nuestro conocimiento de la industria y nuestro compromiso inquebrantable con nuestro cliente.

Los referidos son una de las formas más efectivas de marketing.

Obtener la recomendación de un tercero es más poderoso que cualquier campaña publicitaria, pues **se basa en la confianza y objetividad** de quien refiere.

Aprenderás el circulo virtuoso para atraer referidos:



8. “La Cultura del Seguimiento”

Tu equipo la aprenderá con facilidad y desarrollará la cultura del seguimiento, recuerda que la fortuna esta en el seguimiento.

1. Crear buenos recuerdos (eventos memorables)

ACE: Actúa Confirma Educa

9. “Transformando mi conducta”

El Objetivo de este taller:

Desarrollar tus actitudes, vivir tus convicciones y crear un mundo mejor todos los días en tu vida personal, vida familiar, tu vida espiritual, empresarial, profesional y laboral.

Te guiaremos a que identifiques el por qué de tu forma de actuar.

III) Algo de mi persona:

Daniel Flores, Impulsor de negocios, conferencista y mentor, con raíces familiares y formación en Mexicali BC.

Inmigra a EUA a los 18 años de edad. Desde entonces su principal objetivo ha sido apoyar, preparar y enfocar a las personas hacia la búsqueda del autodesarrollo continuo.

Durante quince años se desempeñó como Gerente general en varias empresas. En esas tareas fue cuando surgió la fuerza de su Inspiración e inició su estilo personal para formar y desarrollar personas, en todos los aspectos de sus vida. Ha motivado a cientos y miles de personas a iniciar sus proyectos de vida, tanto en lo personal , empresarial y profesional.

En el año 2002, especialmente, enfocó su talento, motivaciones y acciones en la transformación y desarrollo humano, convirtiéndose en Coordinador y Co- facilitador de cursos de Inteligencia Emocional. Su tarea principal consistió en dar Seguimiento, impulsar, desarrollar y formar a los participantes.

Ahora se ha convertido en un incansable inspirador, soñador y motivador comprometido socialmente a ayudar a todas las personas que hablan español en los Estados Unidos .

Es fundador de ALPES (Asociacion Latinoamerica de Personas y empresas de servicio) cuyo objetivo principal es “Formar y Transformar talentos en las personas deseosas de autodesarrollo”.

En F&G Business Solutions, Daniel funge como CEO desde hace 15 años.

También, es socio Director Comercial de Gente Bonita Magazine, apoyando e inspirando al personal dedicado a atención a clientes. Por otra parte, es un auténtico guía formativo de la comunidad latina en SAN DIEGO, CA., y sus alrededores.

Es autor y facilitador del Taller: “Pon Tus Ideas En Orden” cuyo objetivo principal es compartir Doce guías que facilitan a las personas descubrir todo su potencial, aprender a dar prioridad a sus metas, tener una visión clara de sus proyectos de vida, y dirigirlos a tomar acción con valentía, entusiasmo y una entrega excepcional para su crecimiento.

De su autoría, también, es ARAS, el acrónimo de Aceptación, Responsabilidad, Acción y Sonrisa. Cuatro pilares fundamentales para la vida diaria.

Otros modelos que maneja en sus charlas y conferencias son: “La Promesa”, “El Regalo” y “El Sueño”.

Tiene en su haber la impartición de temas específicos en talleres tales: “Mujeres sin Frenos”, “Hombres sin miedos”, “El Manejo maduro de los Conflictos”, “El Don de la Palabra”, “El Arte del Seguimiento en Ventas”, “Contactando en Frio” y muchos otros más.

Suma la cantidad de 600 horas de Conferencias, Charlas y Sesiones de Entrenamiento como facilitador y cofacilitador con Instituto Deperson y Transformacion.

En su rol de Mentor tiene en su haber ya más de 200 horas/cliente.



**901 Lane Ave
Chula Vista, Ca 91914
(619) 395-3640**