

Alta Cognición<sup>®</sup>  
research<sup>®</sup>  
training

Lab de investigación y aplicación  
cognitiva, gestión del  
conocimiento, el pensamiento y  
el desempeño.  
Entrenamiento ejecutivo.



HEAD OF STRATEGY

# PORTAFOLIO

ITALO CARDOZA



# HABILIDADES DE DESEMPEÑO



Análisis de la personalidad e inteligencia

Aplicación de paradigmas vanguardistas de neurociencias cognitivas, aplicamos en nuestros servicios herramientas modernas que pueden ayudarte a determinar tanto tu estilo de personalidad, tu potencial natural, tu estilo de aprendizaje.



Razonamiento analítico en las decisiones

El pensador crítico debe ser capaz de contemplar varias soluciones para un mismo problema, así como determinar las ventajas e inconvenientes que ofrecen las distintas alternativas disponibles.



Eficiencia organizacional

Mejoramos la productividad y la efectividad de una organización mediante la identificación y eliminación de estructuras de D.O. ineficientes, duplicidad de roles, saturación de roles, buscamos maximizar la eficiencia estructural, reducir costos y aumentar la calidad, logrando una organización más ágil, competitiva y orientada a resultados.

# HABILIDADES GRUPALES



Evaluación 360° del talento y desempeño

Evaluamos las interacciones claves, la duplicidad o disociación de roles, el clima y el estrés organizacional, a fin de proponer una matriz productiva para tu organización.



Mapa visual de los puntos críticos del Burnout

Antes y después de la implementación de la NOM - 035, identificamos con rigor cada punto crítico de la organización que este contribuyendo a alterar el factor psicosocial y el estrés.



Liderazgo centrado en fortalezas

Identificamos y desarrollamos las habilidades y talentos individuales de los líderes, fomentando un enfoque positivo hacia el crecimiento personal y profesional.

# HABILIDADES DE COMUNICACIÓN



Pensamiento analítico para ventas especializadas

Dotamos a vendedores de las habilidades y herramientas necesarias para aprovechar el poder del análisis y la toma de decisiones basadas en datos, con el fin de optimizar su desempeño, aumentar la eficacia de las ventas y lograr resultados exitosos en un entorno cada vez más competitivo.



Gestión del rechazo

La gestión del rechazo puede ser desarrollada y mejorada con el tiempo. A través de la capacitación, el desarrollo de habilidades emocionales y la adopción de una mentalidad de aprendizaje.



Comunicación asertiva

Buscamos desarrollar habilidades de comunicación efectiva y respetuosa entre los vendedores y los clientes, permitiendo expresar ideas, necesidades y opiniones de manera clara y directa. Su objetivo es establecer relaciones sólidas, generar confianza y maximizar el impacto persuasivo durante el proceso de venta.

# SERVICIO Y ESTRATEGIA



Desarrollo de cultura de servicio al cliente

Creamos y fomentamos un enfoque proactivo, empático y orientado al cliente en todos los niveles de la empresa. Una cultura de servicio implica brindar atención personalizada, soluciones efectivas y un compromiso constante con la excelencia en el servicio.



Conferencias - pláticas - charlas

Después de 15 años dictando conferencias en 10 países, y con 3 charlas TEDX globales, podemos compartir una mirada fresca, provocadora y proveerte INsights para tu siguiente nivel.



Mesa de diálogo estratégica

No queremos ser tan solamente tu proveedor favorito, queremos sentarnos contigo en tus estrategias anuales o en decisiones cruciales, mediante un acuerdo de confidencialidad y que nos permitas compartir una perspectiva diferente, provocadora y retadora.

CHILE  
MÉXICO  
COLOMBIA



Lab de investigación y aplicación  
cognitiva, gestión del  
conocimiento, el pensamiento y  
el desempeño.  
Entrenamiento ejecutivo.



[info@italocardoza.com](mailto:info@italocardoza.com)



+52 656 347 5546