

FORMA DE VIDA CONSULTORÍA Y CONCIENTIZACIÓN, S. C.

Forma de Vida® empresa 100% mexicana, socialmente responsable, certificada conforme a los requisitos de la norma NMX-CC-9001-INMC-2008 / ISO 9001:2008, estructurada con los más sólidos estándares de calidad, avalada por la **A.S.Q.** (American Society for Quality), certificada por el **I.M.T.** (Instituto Mexicano de Telemarketing), reconocida por la **Confederación Mundial de Negocios**, aprobada por la **LAQUI** (Latin American Quality Institute) y asociada comercial del **Instituto ICEI**.

Forma de Vida® se concibe como la unión de conceptos científicos, metodologías y la ejecución de las mejores prácticas que nos permiten disciplinar, modificar e incrementar sustancialmente nuestra forma de hacer negocios.

Gracias a nuestra metodología, única en el mercado, **Forma de Vida**® se ha consolidado en el mundo de la capacitación en México con una serie de seminarios en donde sobresale, **Cambiando Nuestra Forma de Hacer Negocios**®, mismo que ha sido impartido a clientes importantes como: Bancomer, HSBC, Inbursa, Grupo Bursátil Mexicano (GBM), CF Credit, Afasa, Walmart, Zeiss, D'Europe Muebles, HANES Brands Inc., Agencias Ford, Volkswagen, Nissan, Toyota, Mercedes Benz, Audi, Mazda, Suzuki, entre otras; impactando favorablemente con este seminario en la comercialización de sus diferente productos y servicios. Nuestra metodología tiene un alto alcance mediante la calidad en la atención al servicio y su impacto en las ventas tiene resultados inmediatos, superando las expectativas y objetivos de nuestros clientes.

El método mixto, exploratorio y descriptivo, está basado en *Action Reflection Learning* (ARL), **Forma de Vida**, integra la **Programación Neurolingüística, Planos Eneagrámicos, Gramática Generativa y Semiología**, de tal manera que le permite conocer a nuestros clientes la forma de presentar sus productos, servicios y bienes, empleando una auténtica estructura comercial en los diferentes contextos y situaciones del mercado actual, así mismo facilitar el trabajo en equipo, estimular el desarrollo de las habilidades, y competencias en todo su personal, contribuyendo así al cumplimiento de metas y objetivos tanto personales como grupales.

Forma de Vida® ha sido reconocida por 4 años consecutivos (2009, 2010, 2011 y 2012) con el premio THE BIZZ como Excellence in Quality Management, World Business Leader, Excellence In Business Leadership, World Leader Businessperson, Entrepreneurial Company y Excellence In Business Management. Aunado a esto, pertenece a The Honorary Committee and for their continued support of Worldcob y ELITE MEMBER (Confederation of Businesses).

Blvd. Magnocentro Núm. 13, Edificio Alterna P.H. 1206, Interlomas, San Fernando Huxquilucan, Tels. 5245 8254, ext. 103
www.formadevida.com.mx · contacto@formadevida.com.mx

METODOLOGÍA DE FORMA DE VIDA®

Neuromarketing: Consiste en la aplicación de técnicas pertenecientes a las neurociencias y al ámbito del marketing, analizando cuáles son los niveles de emoción, atención y memoria que poseen los diferentes estímulos percibidos por las personas, con la intención de mejorar la gestión de recursos en las empresas, sin aumentar los gastos e incrementando la comercialización de los productos, servicios y bienes que existen en el mercado.

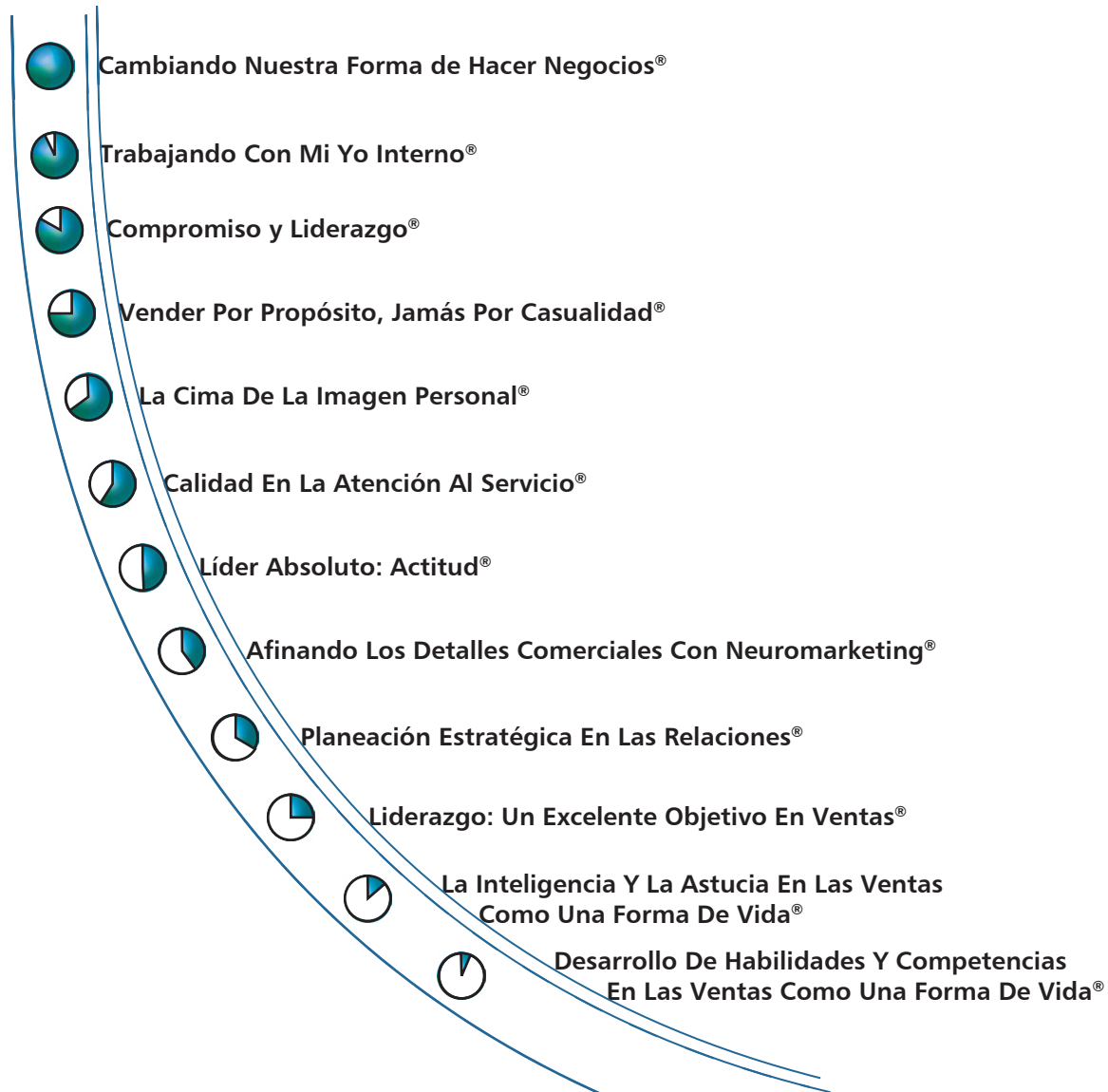
Lo que permite a los asesores de venta conocer la forma en que trabaja el inconsciente del ser humano, y así lograr mayor empatía y confianza en los clientes, impulsando la decisión de compra de forma inmediata.



Bld. Magnocentro Núm. 13, Edificio Alterna P.H. 1206, Interlomas, San Fernando Huxquilucan, Tels. 5245 8254, ext. 103
www.formadevida.com.mx · contacto@formadevida.com.mx

SEMINARIOS FORMA DE VIDA®

Sabemos que las personas exitosas que conforman hoy en día las empresas, están en constante crecimiento, renovación e innovación; es por eso que FORMA DE VIDA® pone a su entera disposición los siguientes seminarios:



de 1995 al 2016

Nos ha tomado 20 años para consolidar nuestra metodología en ventas

Blvd. Magnocentro Núm. 13, Edificio Alterna P.H. 1206, Interlomas, San Fernando Huxquilucan, Tels. 5245 8254, ext. 103
www.formadevida.com.mx · contacto@formadevida.com.mx

Los seminarios le permitirán a todo su personal, desarrollarse como profesionales altamente exitosos, incrementando sus conocimientos, a través del método heurístico y sistémico en cada uno de sus departamentos. Preparar al capital humano es esencial hoy en día.

Nuestro método, único en el mercado, imparte un modelo exitoso, científicamente comprobado, que funciona y se encuentra avalado por más de 250 empresas.

El método es impartido en los seminarios por especialistas en la materia, certificados ante la **Secretaría de Trabajo y Previsión Social**, así mismo nos respalda una experiencia de campo de más de 20 años, aunado a 40 de experiencia en el área comercial y una red de más de 6,500 egresados.

Nuestra estructura en los seminarios está enfocada al desarrollo de habilidades, misma que constantemente se está actualizando.

Los objetivos específicos de los seminarios impartidos por **Forma de Vida®** son entre otros:

- **Aumentar el valor de la marca del cliente**
- **Incremento de las ventas de nuestros clientes**
- **Inspira mayor confianza en los consumidores**
- **Fortalecer el buen clima laboral**
- **Promover fidelidad al trabajo (menos rotación de personal)**
- **Consolidar el trabajo y la integración del personal.**
- **Fomentar la rentabilidad, tanto de la empresa como del personal.**
- **Difundir la excelente calidad en la atención al servicio.**
- **Reducir los conflictos entre el personal.**
- **Desarrollar una actitud y aptitud positiva.**
- **Inducir el cambio de hábitos sanos por convicción.**
- **Estimular el trabajo en equipo.**
- **Ofrecer sus productos, servicios o bienes, dejando a sus clientes totalmente satisfechos**

CONTRIBUYENDO ASÍ DE MANERA ACTIVA EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN MEJOR PAÍS

Bldv. Magnocentro Núm. 13, Edificio Alterna P.H. 1206, Interlomas, San Fernando Huxquilucan, Tels. 5245 8254, ext. 103
www.formadevida.com.mx · contacto@formadevida.com.mx

Objetivos generales:

Difundir a todos los participantes los conocimientos metodológicos y su aplicación de prácticas pertenecientes a las neurociencias direccionadas al Neuromarketing que les permita: aumentar el valor de su marca, inspirando mayor confianza en los prospectos difundiendo la calidad en la atención al servicio, maximizando sus capacidades, estimulando el trabajo en equipo con el objetivo de incrementar las ventas.

Objetivos específicos:

- 1.- Calificar a los prospectos para ofrecerles características, beneficios y cualidades dirigidas con más exactitud a través de plataformas emocionales con la finalidad de tener clientes totalmente satisfechos y convertirlos en embajadores.
- 2.- Mejorar la efectividad en las ventas por medio de impactos subliminales.
- 3.- Maximización de capacidades personales concientizándoles sobre los beneficios que ofrece el estudiar, practicar, ensayar e investigar los modelos metodológicos. Lo que permite a los vendedores conocer la forma en que trabaja el inconsciente del ser humano, y así lograr mayor empatía y confianza en los prospectos, impulsando la decisión de compra de forma inmediata por convicción y no por condición.

Competencias:

- 1.- Ejecutar de manera correcta el método que les permitirá conformar una auténtica estructura comercial.
- 2.- Perfeccionar sus técnicas de venta mediante los parámetros de la metodología, generando resultados convincentes.
- 3.- Emplear tácticas de desarrollo organizacional y motivacional orientado al área de ventas.
- 4.- Aplicar de forma correcta la Gramática Generativa a fin de ser más asertivos al momento de la negociación.
- 5.- Reforzar sus competencias y habilidades, desarrollando estrategias en la comunicación del lenguaje corporal.
- 6.- Medir la aplicación de la metodología en escenarios reales, que permita evaluar sus resultados.