

TRANSFORMANDO

LÍDERES
EQUIPOS
EMPRESAS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA • PENSAR FUERA DE LA CAJA • ACCOUNTABILITY
• RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS • FEEDBACK TRANSFORMADOR • LENGUAJE NO VERBAL
• LIDERAZGO SITUACIONAL

CAPACITACIÓN • ASESORÍA • CONFERENCIAS



Nuevos Programas de Formación 2026

Power Skills – Training Solutions

from

Professional Development Centers Inc.

*en colaboración de nuestros principales socios de
contenidos instruccionales de clase mundial.*



info@pdc-training. juancarlos@pdc-training.com

+507 6672 0051 / 6661 - 4241

V1-2026

Estimad@s Señor@s,

Gracias por darnos la oportunidad de presentar nuestros servicios de formación y consultoría de **Professional Development Centers Inc. (PDC Training)** y nuestras nuevas soluciones de **Inteligencia Artificial Generativa, Accountability Hazlo Sencillo y The BOX EXPERIENCE** en conjunto con nuestros principales socios de contenido instruccional de clase mundial, para apoyar los diversos procesos de capacitación para el mejoramiento y logro de resultados de su institución. Nos entusiasma mucho la idea de poder trabajar con ustedes y estamos seguros que los talleres / asesorías que presentamos a continuación ayudarán a su organización a lograr los resultados deseados.

Los programas aquí propuestos están orientados hacia los principales **Power Skills** necesarios para el éxito empresarial de hoy y se ofrecen en modalidad Presencial algunos casos en talleres abiertos.

Atentamente,

Professional Development Center Inc. / PDC Training /

Juan Carlos García Villalaz
juancarlos@pdc-training.com
info@pdc-training.com
+507 6672 0051



info@pdc-training.com juancarlos@pdc-training.com

+507 6672 0051 / 6661 - 4241

V1-2026

TRANSFORMANDO

LÍDERES
EQUIPOS
EMPRESAS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA • PENSAR FUERA DE LA CAJA • ACCOUNTABILITY •
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS • FEEDBACK TRANSFORMADOR • LENGUAJE NO VERBAL •
LIDERAZGO SITUACIONAL •

CAPACITACIÓN - ASESORÍA - CONFERENCIAS



¡Eleva el rendimiento de tu equipo al siguiente nivel con herramientas innovadoras y el poder de la Inteligencia Artificial!

Aprende a PENSAR FUERA DE LA CAJA, impulsa la innovación y alcanza el éxito en un mundo disruptivo cada vez más competitivo.

Formación Profesional de Clase Mundial



**Inteligencia Artificial
Aplicada • Funciones
Específicas**

Productividad con
Gemini
NotebookLM

PARA PROFESIONALES
DE RECURSOS HUMANOS

PARA CEO'S Y
DIRECTORES

PROFESIONALES
MARKETING

ABOGADOS Y
PROFESIONALES DEL
DERECHO



**Inteligencia
Artificial**

**PROMPTS
AVANZADOS
(varios ChatBots)**

Exploraremos los
conceptos avanzados para
la creación de prompts y
entender los pro y contra
de prompts poco
elaborados.

Desarrollo de prompts
especializados, análisis
financiero, recurso
humano, operaciones,
cumplimiento.



**Inteligencia
Artificial Generativa**

**PRODUCTIVIDAD
ChatGPT / Gemini /
CoPilot**

La adopción de la inteligencia
artificial (IA) en el ámbito
empresarial no solo es una
tendencia emergente, sino
una necesidad estratégica
que ofrece ventajas tangibles
y medibles.

Aprenda a utilizar las
herramientas esenciales de
la Inteligencia Artificial
Generativa (IAG): ChatGPT
y/o CoPilot, GammaApp.



THE BOX

**PENSAR FUERA
DE LA CAJA**

Es una herramienta lúdica
en la que te expresarás
buscando la mejor versión
de ti mism@ y tu
organización, estarán más
abiertos a la innovación y a
encontrar mejores
soluciones.



¿Por qué seleccionarnos?

**Contenidos profesionales y efectivos de clase mundial
Profesionales certificados y altamente calificados**

**Nuestros programas aumentarán tu eficiencia y a mejorar tus habilidades
para una mejor gestión de empresarial, impulsando así los resultados de
negocio.**



 pdc-training.com



+507 6672-0051
+507 6661-4241



info@PDC-Training.com

Objetivos del taller

- Impulsar una cultura de responsabilidad personal y de equipo que acelere el logro de resultados clave.
- Al finalizar, los participantes:
 - Adoptan una mentalidad de dueños (ownership) y sentido de urgencia.
 - Eliminan excusas y justificativos; cierran círculos y cumplen compromisos.
 - Aplican herramientas de accountability en las 4 fases: Planear, Ejecutar, Evaluar, Reconocer.
 - Mejoran la colaboración, la comunicación y el servicio para ofrecer una experiencia de calidad única.
- Crear compromiso y acelerar el logro de los RESULTADOS CLAVE para TRANSFORMAR una organización a través del poder de ACCOUNTABILITY
- Que los participantes se asuman como dueños.
- Que los participantes pongan en práctica las herramientas y técnicas necesarias para ser embajadores de la cultura de accountability en la organización.

Dinámicas de aprendizaje

- Aprender haciendo: ejercicios prácticos con casos del negocio.
- Role plays y feedback transformador para afianzar conductas.
- Micro-retos por equipo con indicadores claros y reporte corto.
- Storytelling y videos para anclar conceptos.
- Compromisos 72 horas: cada participante define acciones inmediatas con seguimiento.

Resultados esperados

- Aumento de cumplimiento de compromisos y KPIs.
- Reducción de "juego de la culpa" y tiempos muertos.
- Mejora visible en cadencias de ejecución y comunicación entre áreas.

Metodología

Enfoque 100% práctico, centrado en el negocio:

- Explicaciones claras y breves, inmediatamente llevadas a práctica.
- Taller vivencial con plantillas y guías de aplicación.
- Discusión guiada y co-creación de acuerdos operativos.
- Transferencia al puesto: cada participante sale con un Plan para vivir Accountability en su lugar de trabajo.

ACCOUNTABILITY HAZLO SENCILLO

Contenido

Fundamentos de Accountability

1. ¿Qué es y por qué es clave entender correctamente el significado de Accountability?
2. Las "máscaras" de la falta de accountability y cómo superarlas.

Del discurso a la acción

1. Dejar excusas y asumir responsabilidad por acciones y resultados.
2. Cerrar círculos: prometer, ejecutar, informar y documentar.

Modelo en 4 fases

1. Planear: objetivos, prioridades, KPIs y responsables.
2. Ejecutar: tableros visuales, cadencias y acuerdos de equipo.
3. Evaluar: métricas, aprendizajes y corrección de rumbo.
4. Reconocer: reforzar conductas y celebrar logros.

Herramientas y prácticas clave

1. Feedback Transformador para elevar estándares y relaciones.
2. Protocolos de reuniones efectivas y acuerdos de equipo.
3. Checklist personal de Accountability (uso diario).

Aprenda el estándar de oro para lograr mejores resultados a través de potenciar: responsabilidad, sentido de urgencia y pertenencia, compromiso para así dinamizar la cultura de la organización.

Modalidad y logística

- Presencial, virtual o híbrido | Duración: 8 horas
- Grupos sugeridos: 10 a 30 participantes
- Materiales incluidos: Manual del participante y kit de herramientas, guía de feedback.



**¿ALGUNA VEZ TE HAN DICHO
QUE "TIENES QUE PENSAR
FUERA DE LA CAJA"?**

**TE INVITAMOS A PARTICIPAR
EN**

**THE BOX[®]
EXPERIENCE**



Professional Development Center Inc. (PDC - Training) info@pdc-training.com
+507 6672 0051 +507 6661 4241

Licenciario Autorizado por Servicios Afan (México) único licenciario master autorizado .en América Latina para
impartir conferencias y/o talleres de **THE BOX**.

TRANSFORMANDO

LÍDERES
EQUIPOS
EMPRESAS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA • PENSAR FUERA DE LA CAJA • ACCOUNTABILITY •
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS • FEEDBACK TRANSFORMADOR • LENGUAJE NO VERBAL •
LIDERAZGO SITUACIONAL •

CAPACITACIÓN - ASESORÍA - CONFERENCIAS



Objetivos del taller:

- Comprender el Concepto de "La Caja": Identificar las limitaciones personales y organizacionales que conforman nuestra "caja" mental. Reconocer cómo estas limitaciones afectan la creatividad y la innovación.
- Desarrollar Pensamiento Creativo e Innovador: Aprender técnicas para pensar "fuera de la caja" y generar ideas innovadoras. Fomentar la flexibilidad mental y la apertura a nuevas perspectivas.
- Mejorar la Colaboración y el Trabajo en Equipo: Fortalecer la comunicación y la confianza entre los miembros del equipo. Promover un ambiente de trabajo que valore la diversidad de ideas.
- Aplicar Nuevas Perspectivas a Desafíos Reales: Abordar problemas actuales de la organización con enfoques creativos. Desarrollar soluciones prácticas y accionables.
- Crear un Plan de Acción para la Innovación: Establecer pasos concretos para implementar las ideas generadas durante el taller. Definir métricas para medir el éxito de las iniciativas propuestas.

Dinámicas de aprendizaje

- Aprender haciendo: El proceso de THE BOX te lleva por 11 pasos para saber qué hay afuera de tu caja y qué hay adentro.
- La gente te dice: "Piensa fuera de caja", pero no te dice lo que es la caja (tu caja). La metodología de THE BOX te da las herramientas para descubrirlo.
- Una poderosa metodología con una novedosa y extraordinaria herramienta para construir tu nuevo mundo en lo personal y en lo profesional.
- Es una herramienta lúdica en la que te expresarás buscando la mejor versión de ti mismo.
- Storytelling para anclar conceptos.
- Crear compromisos para producir los cambios deseados.

Descubre cómo puedes

- Alinearte con tu futuro, abrir nuevos filtros.
- Cambiar tu manera de tomar decisiones, predecir tus comportamientos.
- Compartir tu nueva manera de pensar, tus limitaciones; Lo que no ves, lo que no oyes. Porqué –en ciertas circunstancias– te sientes descontento.

Modalidad y logística

- Presencial. | Duración: 4/5 horas
- Grupos sugeridos: 10 a 30 participantes
- Materiales incluidos: The Box (Boxy).

THE BOX[®] EXPERIENCE

Contenido:

- Explorando "La Caja": Concepto de "la caja" y su impacto en el pensamiento.
- Actividad Práctica:
 - Ejercicio individual para identificar creencias limitantes.
 - Discusión en grupo sobre las "cajas" personales y colectivas.
- Técnicas para Pensar Fuera de la Caja: Introducción a técnicas de pensamiento creativo. Actividad en Equipo: Aplicación de técnicas a situaciones hipotéticas.
- Aplicación a Desafíos Reales: Los participantes eligen problemas reales de su entorno laboral.
- Trabajo en Grupo: Utilización de técnicas aprendidas para generar soluciones innovadoras.
- Sesión de Feedback: Comentarios constructivos y preguntas.
- Desarrollo del Plan de Acción
- Planificación Individual o en Equipo: Definir pasos concretos para implementar las ideas. Identificación de recursos y posibles obstáculos.
- Establecimiento de Compromisos: Cada participante establece metas personales.
- Reflexión y Cierre

Metodología

- La gente te dice: "Piensa fuera de caja", pero no te dice lo que es la caja (tu caja). La metodología de THE BOX te da las herramientas para descubrirlo.
- Enfoque 100% práctico, centrado en el objetivo planteado para el taller.
- Explicaciones claras y breves, inmediatamente llevadas a práctica.
- Taller vivencial que te permite ver que lo que era invisible, hasta ahora; qué te permite tomar consciencia de lo que eras inconsciente"; que lo que era imposible, sea accionable.

Feedback Transformador

Objetivos del taller

- Establecer una metodología común para dar y recibir feedback que permita el desarrollo y comunicación.
- Mejorar la comunicación abierta y el desempeño para crear equipos responsables orientados a resultados.
- Conocimiento personal y entendimiento de interlocutores a través del reconocimiento del lenguaje corporal (no verbal / expresiones faciales / posturas) para crear empatía en el proceso de feedback.
- Principales competencias a desarrollar: comunicación efectiva – verbal / lenguaje corporal / expresiones faciales / posturas (no verbal), comunicación y negociación, trabajo colaborativo y enfoque en resultados
- ¡Establecer una metodología común para dar y recibir feedback que permita el desarrollo de equipo, mejorar la comunicación abierta y el desempeño para crear equipos responsables orientados a resultados.
- Este taller es altamente participativo y dinámico, está orientado a la acción y la rápida aplicación de estos conceptos en el entorno profesional para así lograr los resultados deseados.

¿Qué recibes?

- Guía del participante
- Plan personal de accountability

Metodología

- Presentaciones, videos, ejercicios prácticos, desarrollo de trabajos en grupo. Curso altamente interactivo utilizando las mejores herramientas y prácticas de facilitación presencial y/o virtual.
- Utilización de plataformas ZOOM, TEAMS.



Contenido

- Feedback Transformador es la forma más simple y poderosa de mejorar el desempeño.
- El buen Feedback vale mucho y cuesta poco.
- Resultados de estudios e investigaciones acerca del Feedback formal vs informal.
- El desafío del feedback ONLINE / VIRTUAL
 - – formas de ofrecerlo y solicitarlo.
- Resistencia y barreras al feedback y qué hacer – Ejercicio prácticos, ¿por qué a veces no se obtienen los resultados esperados?
- Filtros del preguntas feedback, el poder de las
- Evaluación en persona de escucha activa. Evaluación de La Ventana de Johary – ejercicios prácticos.
- Proceso de Feedback Transformador – ejercicios prácticos.
- Mi plan personal de Feedback Transformador.

Modalidad y logística

- Presencial. | Duración: 4 horas
- Grupos sugeridos: 10 a 30 participantes
- Materiales incluidos: Guía del participante.

#resuelve - Proceso Creativo de Solución de Problemas



Objetivos de la capacitación

- Entendimiento de metodologías para resolución de problemas de diferentes niveles de complejidad. Énfasis en el proceso de cuatro (4) fases #resuelve.
- Entender elementos de trabajo en equipo para la resolución de problemas.
- Conocer las múltiples herramientas de apoyo en todo proceso de resolución de problemas.
- Importancia de la definición clara del problema el cual se desagrega
- para entender las áreas que influyen en el mismo y así obtener la causa raíz.
- Principales competencias a desarrollar: pensamiento crítico y toma de
- decisiones, trabajo colaborativo y enfoque en resultados, accountability, creatividad, originalidad e iniciativa.

Atacar el meollo de un problema es la única forma de eliminarlo permanentemente.

La Guía #resuelve establece una acción correctiva permanente basada en la definición clara del problema el cual se desagrega para entender las áreas que influyen en el mismo y así obtener la causa raíz.

Este taller se basa en el proceso de cuatro (4) fases que son guías estructuradas aplicables a múltiples ambientes e industrias. El análisis de causa raíz (RCA) es una parte integral de este proceso.

Se presentan elementos relacionados al trabajo colaborativo en equipos de resolución de problemas entre ellos el Modelo Tuckman, inteligencia emocional y lenguaje no verbal, desarrollo de la creatividad a través del modelo SCAMPER. Uno de los enfoques se basa en orientar al equipo en desarrollar soluciones creativas, pensar fuera de la caja. Se trabaja en casos prácticos y se desarrollan dinámicas para entender la aplicabilidad del proceso en el entorno de la empresa.

La Guía #resuelve consta de cuatro (4) fases: 1) Identificar el problema, 2) Definir el problema, 3) Analizar y hacer estrategia para su resolución, 4) Escoger la solución, implementarla y seguimiento.

La fuerza de este proceso radica en las diferentes herramientas que se utilizan y se establece un marco de referencia para que la empresa aplique esta metodología para la solución creativa de problemas en todo su entorno.

Se ofrece una plantilla que los participantes podrán replicar en su trabajo diario para así aplicar lo aprendido y que la empresa experimente los beneficios de contar con esta metodología.



Este proceso es útil y aplicable en entornos ágiles para problemas de desarrollo de productos y servicios, desarrollo de software, problemas técnicos, mejora de procesos, análisis estratégico, entre otros.

En conclusión la solución de problemas y su gestión posterior es un método para identificar las causas raíz de un problema o evento con el objetivo de implementar y gestionar las soluciones propuestas de manera efectiva y basados en hechos y datos.

Contenido

- Introducción a #resuelve
- Metodologías de solución de problemas
- Procesos de solución
- Enfoque estructurado estandarizado para la resolución de problemas
- Identificar y desarrollar soluciones creativas
- Análisis de la metodología
- Cómo utilizar la resolución disciplinada de problemas
- ¿Importancia del análisis de causa raíz?
- Desarrollar un plan de ejecución y gestión de la solución propuesta
- Libro #resuelve
- Manual de Herramientas (Excel) estadísticas y de proceso que le ayudarán a ser más eficientes en el desarrollo del proceso.
- Guía de lenguaje no verbal

Modalidad y logística

- Presencial, duración: 8 y 16 horas
- Grupos sugeridos: 10 a 20 participantes
- Materiales incluidos: Libro #resuelve.

Metodología

- Presentaciones, vídeos, ejercicios
- prácticos, desarrollo de trabajos en grupo. Curso altamente interactivo utilizando las mejores herramientas y prácticas de facilitación presencial y/o virtual.
- Utilización de plataformas ZOOM, TEAMS.

Curso de Venta Consultiva B2B – #RESUELVE 360



Objetivos de la capacitación

- Transformar el enfoque de “producto y características” a una conversación consultiva centrada en el cliente y su impacto de negocio.
- Elevar la tasa de avance por etapa del embudo (reunión efectiva → diagnóstico → propuesta → cierre).
- Diagnosticar con precisión dolores, riesgos, prioridades y criterios de decisión multistakeholder.
- Construir y comunicar propuestas de valor diferenciadas, con caso de negocio (ROI, TCO, riesgos).
- Manejar objeciones y negociar por valor, protegiendo margen (Capex/Opex, términos y condiciones).
- Aplicar lenguaje no verbal y microexpresiones para mejorar la lectura situacional e influencia.
- Aumentar el compromiso progresivo (acuerdos parciales, próximos pasos claros) y profesionalizar el seguimiento.
- Diseñar un Plan de Acción para sostener resultados y escalar mejores prácticas en el equipo.

Metodología

- Aprendizaje experiencial: simulaciones, role plays con casos reales, feedback inmediato y de pares.
- Toolkits accionables: guías de descubrimiento, mapa de cuentas y poder/interés, matriz de valor/urgencia, guion de apertura, checklist de negociación y cierre.
- Microexpresiones y comunicación no verbal: ejercicios prácticos para mejorar rapport, detectar incongruencias y ajustar el mensaje.
- Aplicación a cuentas reales: cada participante trabaja su pipeline y diseña propuestas con métricas de impacto.
- Medición de progreso: diagnóstico inicial, prácticas evaluadas y plan al cierre.

Modalidad y logística

- Formatos y duración: presencial, altamente interactivo. Versiones de 8 horas (intensiva) y 16 horas (profundizada con coaching de casos).
- Materiales incluidos: Manual del participante (impreso/digital) + Guía de Lenguaje No Verbal y Microexpresiones + plantillas editables.

Temario

1. Mindset consultivo y estrategia de cuenta
2. De vender productos a resolver problemas críticos del negocio.
3. Planificación de conversaciones de alto valor
4. Objetivo, hipótesis de valor, agenda conjunta y próximos pasos. Preparación previa con research eficaz.
5. Apertura, rapport y descubrimiento profundo
6. Preguntas de impacto, métricas y riesgos; escuchar con intención; detectar criterios de decisión.
7. Venta multistakeholder y navegación política
8. Mapa de actores (poder/interés), alinear prioridades y gestionar consensos.
9. Diferenciación y propuesta ganadora
10. Casos de uso, demostraciones con sentido de negocio, caso económico (ROI/TCO), storytelling ejecutivo.
11. Manejo de objeciones y negociación por valor
12. Precio vs. valor, anclajes, concesiones inteligentes, protección de margen.
13. Cierre progresivo y compromisos mutuos
14. Microcierres, Mutual Action Plan, reducción de riesgo percibido, criterios de “Go/No-Go”.
15. Seguimiento profesional y expansión (Land & Expand)
16. Rituales post-reunión, cadencia de contacto, éxito del cliente, referencias.
17. Comunicación no verbal y microexpresiones (transversal)
18. Señales de interés, objeción y duda; calibración del discurso y del timing.
19. Versión 8 horas: Módulos 1–7 con prácticas guiadas y plan 30-60-90.
20. Versión 16 horas: Incluye coaching de casos reales, microexpresiones avanzado, sesiones de negociación y laboratorio de propuestas con feedback 1:1.



TOP Manager

Preparando los líderes de hoy y mañana

Objetivo de la formación

Enseñar a utilizar métodos y herramientas de gestión eficaces.

Premisa: los directivos deben ser remunerados únicamente por su eficacia.

El trabajo directivo se cumple con muchas tareas y actividades. Muchas de esas tareas requieren mucho tiempo y energía. Sin embargo, la calidad de la gestión no se mide por la cantidad de tiempo y energía colaboradores para realizar el trabajo, sino por los resultados del mismo. Por lo tanto, la tarea más importante y definitiva en el trabajo de gestión es la eficacia, que es la habilidad para hacer que se hagan las cosas bien.

¿Qué tiene de especial la formación TOP Manager para que los participantes puedan aumentar su eficacia en la gestión?

La eficacia en la gestión puede lograrse gracias a la sinergia de tres elementos clave:

- Utilización de las técnicas y métodos de gestión
- Perspectiva directiva de responsabilidad
- Filosofía de gestión positiva

La formación TOP Manager:

- Enseña a los participantes las técnicas y métodos de gestión y les proporciona herramientas e instrumentos de gestión que pueden aplicar individualmente inmediatamente después de finalizar el curso / taller.
- Crea el sentido de la responsabilidad de gestión, que se traduce en la responsabilidad (accountability) no sólo por los efectos del propio trabajo, sino también por el impacto de ese trabajo en la empresa en su conjunto.
- Libera un enfoque positivo en el proceso de gestión que asume que la eficacia puede construirse concentrándose principalmente en el desarrollo y mejor explotación de las ventajas tanto de los individuos como de la organización en lugar de centrar los esfuerzos en eliminar las patologías o desventajas.

Principales temas de la formación TOP Manager

Los temas de la formación abarcan cinco zonas de gestión:

1. Zona «Yo» soy “Accountable”:

- a. Habilidad para conocerse gestionarse a uno mismo. **Taller Liderazgo Personal & Responsabilidad Top Manager / 4 – 8 horas.**

2. Zona de planificación:

- a. Definición de las mejores prácticas en las que deben enfocarse como gerentes y la metodología de planificación estratégica. **Taller de Planeamiento Top Manager / 4 – 8 horas.**

3. Zona de organización:

- a. Habilidades de resolución de problemas: entender e implementar metodología para resolver problemas y mejorar situaciones. **Taller de Solución de problemas Top Manager #RESUELVE / 4 – 8 horas.**

4. Zona de motivación:

- a. Habilidad para organizar y combinar los elementos gerenciales y trabajar en equipo. **Taller de Comunicación Top Manager / 4 – 8 horas.**

5. Zona de implementación:

- a. Habilidad para organizar y combinar los elementos gerenciales, liberar y dirigir el potencial de los individuos. **Taller de Implementación Top Manager / 4 – 8 horas.**

6. Zona de Integración: habilidad de integrar diversas habilidades en su día a día. **Taller de Integración / 4 – 8 horas.**

Duración

6 días en sesiones de un (1) día cada una. Se pueden hacer adaptaciones para que sea 6 días en sesiones de medio ½ día cada una.

Grupo objetivo

Gerentes y Directores de empresa

Curso y Certificación Internacional Micro Expresiones Faciales / Lenguaje No Verbal

¿Para quién es este curso & certificación?

- Reclutadores de talento
- Gerentes de Recurso Humano
- Comerciales
- Abogados

Si alguna vez te haz preguntado esto, este curso es para ti:

- ¿Por qué no me di cuenta que estaba siendo engañada?
- ¿Cuánto costó este mal reclutamiento?
- ¿Me están tratando de engañar?
- ¡Pensé que aceptaría este trabajo!
- ¿Estoy captando sus emociones en la entrevista?
- ¿Me estarán tomando por tont@?

Certified Body Language &
Micro-Expressions Trainer



Juan Carlos García Villalaz
Panamá

Inscripciones:

info@pdc-training.com
+507 6672 0051

Professional Development
Center Inc. (PDC-Training)
www.pdc-training.com



Micro-Expresiones Faciales



OBJETIVO DEL CURSO:

Buscamos que usted pueda ser parte del grupo selecto del 1% de las personas del mundo que se considera que son capaces de detectar e interpretar una micro- expresión facial. De tal manera que entraremos en profundidad en una de las disciplinas de la Comunicación No-Verbal más complejas, pero a su vez más confiables y apasionantes. Con ello usted podrá convertirse en una líder más influyente y un negociadora más exitosa.



IMAGÍNESE SI USTED PUDIESE:

1. Detectar hasta el 80% de las mentiras que se escuchan en reuniones.
2. Captar mejor lo que otros sienten o piensan (sin ellos hablarlo).
3. Obtener una ventaja en reclutamiento, entrevistas, ventas, negociaciones y presentaciones.



¿QUÉ INCLUYE EL CURSO?:

1. Curso presencial de 8 horas con entrenadores expertos en donde descubrirá cómo leer e interpretar las siete (7) emociones universales: Alegría, Desprecio, Miedo, Ira, Tristeza (pena), Asco, Sorpresa. Aprenderá a identificar un total de 26 micro-expresiones. Se entregará manual de Micro Expresiones Faciales.
2. Medirá su puntuación en las micro expresiones faciales (emociones), hará pruebas y mejorará sus resultados al menos +25% durante la capacitación.
3. Aprenderá técnicas sencillas sobre cómo ajustar su comunicación a las señales no verbales que muestre su interlocutor. Identificará mejor las necesidades de las personas a su alrededor, ya que puede captar mejor lo que sienten o piensan.



¿QUÉ INCLUYE LA CERTIFICACIÓN?:

1. Tendrá acceso por un (1) año a la Licencia de uso del aplicativo web METV para detectar Micro- Expresiones la cual está cargado con más de 200 videos de práctica y autoevaluación. Podrá practicar a diferentes velocidades de generación de micro expresiones, expresiones compuestas, entre otros. Podrá evaluar su progreso y practicar ilimitadamente.
2. E-Learning con 4 sesiones (webinars) suficientes para Certificarse a su ritmo y velocidad de aprendizaje.
1. Para recibir la Certificación Internacional en Micro-Expresiones Faciales, deberá aprobar el examen teórico y práctico. Al aprobar los exámenes recibirá certificado del Center for Body Language como "Practitioner" en Micro-Expresiones Faciales.



BONUS ADICIONAL EN IDIOMA INGLÉS (Certificación):

1. Webinars básicos con 7 sesiones de los expertos fundadores del CfBL.
2. Webinars (20+) con diversos expertos.
Ocho (8) sesiones del Curso online en Lenguaje No Verbal.



INVERSIÓN Y PAGOS:

- Taller de 8 horas = \$295 + ITBMS por participante.
- Taller presencial: participantes: mínimo 12, máximo 30
- Taller + Certificación = \$495 + ITBMS por participante.
- info@pdc-training.com +507 6672 0051

SE OFRECEN
PRECIOS
ESPECIALES
PARA GRUPOS Y
PLANES PARA
EMPRESAS.

CATÁLOGO TALLERES / CURSOS 2026 INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA



CAPACITACIÓN PROFESIONAL

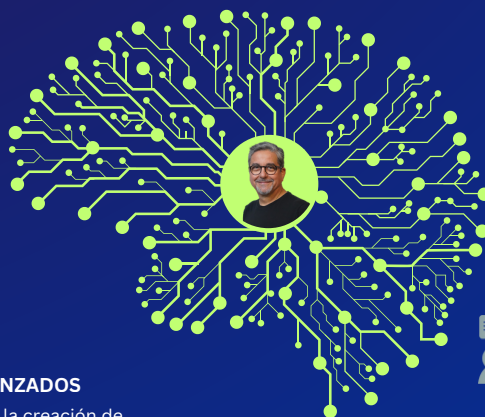
Talleres Especializados y talleres Ejecutivos, nivel inicial e intermedio de 4 y 8 horas. Enfoque práctico y útil.



HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE IA

Herramientas seleccionadas para marcar la diferencia desde el primer día.

- ✓ Recursos Humanos
- ✓ Productividad Empresarial
- ✓ Marketing
- ✓ Ejecutivos / Nivel C
- ✓ Legal
- ✓ Ventas / Comercial
- ✓ Programas para Empresas PyME



BIBLIOTECA DE PROMPTS AVANZADOS

Mejore las respuestas a sus requerimientos usando nuestra Biblioteca de Prompts Avanzados.



DISEÑO DE PROMPTS AVANZADOS

Domina el arte y la ciencia de la creación de instrucciones (PROMPTS) para OPENAI - ChatGPT, Gemini, CoPilot.



CAPACITACIÓN AVANZADA

Talleres avanzados de 4 y 8 horas.

- ✓ Planes de Negocio
- ✓ Prompts Avanzados
- ✓ Creación de Agentes de IA
- ✓ Ejecutivos / Nivel C



Sinergia
INTELIGENCIA ARTIFICIAL

PDC - TRAINING

Professional Development Center Inc.

¡Apoyando a empresas por más de 18 años!

Adquiere la Biblioteca de Prompts Avanzados en este vínculo:

<https://academiaprompt.gumroad.com/l/ysusgv>



TRANSFORMANDO

LÍDERES
EQUIPOS
EMPRESAS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA • PENSAR FUERA DE LA CAJA • ACCOUNTABILITY •
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS • FEEDBACK TRANSFORMADOR • LENGUAJE NO VERBAL •
LIDERAZGO SITUACIONAL •

CAPACITACIÓN - ASESORÍA - CONFERENCIAS



¡Eleva el rendimiento de tu equipo al siguiente nivel con herramientas innovadoras y el poder de la Inteligencia Artificial!

Aprende a PENSAR FUERA DE LA CAJA, impulsa la innovación y alcanza el éxito en un mundo disruptivo cada vez más competitivo.

Formación Profesional de Clase Mundial



**Inteligencia Artificial
Aplicada • Funciones
Específicas**

Productividad con
Gemini
NotebookLM

PARA PROFESIONALES
DE RECURSOS HUMANOS

PARA CEO'S Y
DIRECTORES

PROFESIONALES
MARKETING

ABOGADOS Y
PROFESIONALES DEL
DERECHO



**Inteligencia
Artificial**

**PROMPTS
AVANZADOS
(varios ChatBots)**

Exploraremos los
conceptos avanzados para
la creación de prompts y
entender los pro y contra
de prompts poco
elaborados.

Desarrollo de prompts
especializados, análisis
financiero, recurso
humano, operaciones,
cumplimiento.



**Inteligencia
Artificial Generativa**

**PRODUCTIVIDAD
ChatGPT / Gemini /
CoPilot**

La adopción de la inteligencia
artificial (IA) en el ámbito
empresarial no solo es una
tendencia emergente, sino
una necesidad estratégica
que ofrece ventajas tangibles
y medibles.

Aprenda a utilizar las
herramientas esenciales de
la Inteligencia Artificial
Generativa (IAG): ChatGPT
y/o CoPilot, GammaApp.



THE BOX

**PENSAR FUERA
DE LA CAJA**

Es una herramienta lúdica
en la que te expresarás
buscando la mejor versión
de ti mism@ y tu
organización, estarán más
abiertos a la innovación y a
encontrar mejores
soluciones.



¿Por qué seleccionarnos?

**Contenidos profesionales y efectivos de clase mundial
Profesionales certificados y altamente calificados**

**Nuestros programas aumentarán tu eficiencia y a mejorar tus habilidades
para una mejor gestión de empresarial, impulsando así los resultados de
negocio.**



 pdc-training.com



**+507 6672-0051
+507 6661-4241**



info@PDC-Training.com

Taller de IA Generativa Aplicada a Empresarios - (usando ChatGPT / Gemini) Taller de 8 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Brindar a gerentes, directores y tomadores de decisión en pequeñas y medianas empresas, las herramientas necesarias para integrar la Inteligencia Artificial Generativa (IA) —específicamente ChatGPT— en sus procesos de negocio. A través de una metodología práctica, los participantes aprenderán a generar planes de negocio, propuestas comerciales, análisis de oportunidades, automatizar tareas, todo sin necesidad de conocimientos técnicos ni programación.
2. Beneficios clave:
 - a. Mayor eficiencia en el negocio.
 - b. Ahorro de tiempo en tareas repetitivas.
 - c. Generación de ideas innovadoras desde la IA.

Metodología

Un enfoque 100% práctico, basado en:

- Microexplicaciones claras y dinámicas.
- Simulacros guiados para resolver casos reales de la organización.
- Ejercicios de Prompt Engineering aplicados a la productividad empresarial.
- Demostración de aplicativos.

Dinámicas de aprendizaje

- Este taller está diseñado para que los participantes experimenten directamente con la IA desde el primer momento. Cada módulo combina:
- Breves explicaciones teóricas (máx. 15 min por módulo).
- Demostraciones en vivo con ChatGPT.
- Ejercicios individuales guiados con prompts aplicables.
- Actividades colaborativas (revisión cruzada de propuestas, análisis de casos).
- Reflexión final para diseñar un plan de implementación en la empresa.
- No se requiere experiencia previa en IA ni habilidades técnicas.

Resultados Esperados

Tras participar en esta capacitación, los asistentes podrán:

- Hacer planes de negocio con IA en corto tiempo.
- Diagnosticar el estado de su pipeline.
- Generación de ideas
- Diseñar y utilizar GPTs personalizados para automatizar tareas repetitivas.
- Aplicar un plan de acción para mejorar su negocio.

Hacia quién va dirigido

- Empresarios PyME y emprendedores.
- Ideal para empresarios que buscan resultados inmediatos aplicando IA de forma accesible, práctica y estratégica.

Temario

1. Introducción a ChatGPT para Negocios

- ¿Qué es la IA generativa?
- Cómo funciona ChatGPT y por qué es útil en los negocios.
- Casos de uso en empresas.

2. Estructura de prompts y prompts avanzados.

- Casos de uso
- Ejemplos

3. Creación de planes de negocio

- Estructura de un plan de negocio
- Cómo hacer un plan de negocio con ChatGPT
- Ejemplos de prompts

4. Redacción de Propuestas Comerciales

- Diseño rápido de propuestas de valor.
- Personalización por perfil de cliente.
- Uso de prompts para redactar versiones en distintos tonos.

5. Generación de Oportunidades

- Generación de ideas a partir de tendencias.
- Análisis de competencia con prompts.

6. Automatización con GPTs Personalizados

- Qué es un GPT y cómo se configura.
- Automatización de tareas
- Creación guiada de un mini-asistente del negocio.

7. Plan de Acción Empresarial

- Definición de casos de uso prioritarios.
- Buenas prácticas para adopción.

Entregables

Al finalizar el taller, cada participante recibirá:

- Guía del participante con prompts avanzados de ejemplo.
- Acceso a ejemplos de prompts adaptables a su sector
- Certificado de participación (opcional, según empresa)

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.



INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA IA PRODUCTIVA - 360° Taller de 4 y 8 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Comprender qué es la Inteligencia Artificial Generativa, sus riesgos y responsabilidades en el entorno empresarial.
2. Aprender a utilizar los LLMs como aliados estratégicos en la productividad diaria.
3. Diseñar y aplicar prompts efectivos para ganar eficiencias y ser más productivos.
4. Entender casos de uso prácticos en áreas clave: administración, RRHH, finanzas, ventas, procesos.
5. Incorporar la IA como un asistente estratégico y creativo para resolver retos reales.
6. Entender las consideraciones éticas y legales en la aplicación de la IAG en las empresas, privacidad de datos, seguridad.

Metodología

Un enfoque 100% práctico, basado en:

- Microexplicaciones claras y dinámicas.
- Simulacros guiados para resolver casos reales de la organización.
- Ejercicios de Prompt Engineering aplicados a la productividad empresarial.
- Demostración de aplicativos que se integran fácilmente al flujo de trabajo.

Dinámicas de aprendizaje

- Reto individual de prompts: cada participante diseña y ajusta prompts para resolver casos específicos de productividad.
- Prácticas de iteración con IA: ejercicios individuales para mejorar un mismo output mediante ajustes progresivos en los prompts.
- Demostraciones interactivas: el facilitador muestra técnicas y uso de aplicativos.

Resultados Esperados

Al finalizar, los participantes podrán:

- Aumentar su productividad en un 30-40% mediante el uso de IA.
- Reducir la carga operativa en tareas repetitivas y de bajo valor.
- Minimizar errores y sesgos comunes en la toma de decisiones.
- Incorporar la IA en su día a día con responsabilidad, criterio y creatividad.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Hacia quién va dirigido

- Ejecutivos, mandos medios y equipos operativos que buscan mayor productividad con menor carga administrativa.
- Áreas de soporte y gestión (RRHH, Finanzas, Comercial, Marketing) que necesitan reducir errores y sesgos comunes.
- Líderes organizacionales que desean adoptar la IA con responsabilidad y sentido crítico.

Contenido del taller

- Fundamentos de IA Generativa, ética digital y seguridad
 - ¿Qué es la IA Generativa y cómo funciona en entornos corporativos.
 - Principales riesgos: sesgos, alucinaciones, dependencia excesiva.
 - Buenas prácticas.
- Introducción a los LLMs: qué pueden y qué no pueden hacer
 - Concepto de Modelos de Lenguaje (LLMs) y sus capacidades.
- Prompt Engineering aplicado a la productividad empresarial
 - Principios básicos de un buen prompt: claridad, contexto y rol.
 - Guías para diseñar prompts avanzados, prompts iterativos, cadenas de pensamiento, demostración de biblioteca de PROMPTS AVANZADOS.
 - Ejercicios prácticos para diseñar prompts que reduzcan tiempo y errores.
- Casos de uso: ejecutivos, marketing, RRHH, finanzas, otros.
- IA como colega virtual y asistente estratégico y creativo
- Demostraciones: La IA como herramienta de análisis, creatividad y solución de problemas.
- Demostración de aplicativos prácticos
 - Showcase de herramientas IA accesibles

Adicional: Taller de 8 horas:

- Simulacro: resolución de un reto real
 - Trabajo en grupos para resolver un caso adaptado al sector de los participantes.
 - La IA como herramienta de análisis, creatividad y solución de problemas.
 - Retroalimentación guiada sobre el uso de prompts y decisiones tomadas.
- Cómo crear GPTs personalizados
- Ejemplos de GPTs para áreas específicas: ventas, RRHH, servicio al cliente.



TALLER EJECUTIVO IA GENERATIVA PROFESIONALES DE RECURSOS HUMANOS

Taller de 4 y 8 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Comprender qué es la Inteligencia Artificial Generativa, sus riesgos y responsabilidades en el entorno empresarial.
2. Aprender a utilizar los LLMs como aliados estratégicos en la productividad diaria.
3. Diseñar y aplicar prompts efectivos para ganar eficiencias y ser más productivos.
4. Implementar casos de uso prácticos en RRHH, administración, análisis de dato, procesos.
5. Incorporar la IA como un asistente estratégico y creativo para resolver retos reales.
6. Crear prototipos de soluciones (GPTs y aplicativos prácticos) que se adapten a la empresa.
7. Entender las consideraciones éticas y legales en la aplicación de la IAG en las empresas, privacidad de datos, seguridad.

Metodología

Un enfoque 100% práctico, basado en:

- Microexplicaciones claras y dinámicas.
- Simulacros guiados para resolver casos reales de la organización.
- Ejercicios de Prompt Engineering aplicados a la productividad empresarial.
- Demostración de aplicativos que se integran fácilmente al flujo de trabajo.

Dinámicas de aprendizaje

- Reto individual de prompts: cada participante diseña y ajusta prompts para resolver casos específicos de productividad.
- Prácticas de iteración con IA: ejercicios individuales para mejorar un mismo output mediante ajustes progresivos en los prompts.
- Demostraciones interactivas: el facilitador muestra técnicas y uso de aplicativos.

Resultados Esperados

Al finalizar, los participantes podrán:

- Aumentar su productividad en un 30-40% mediante el uso de IA.
- Reducir la carga operativa en tareas repetitivas y de bajo valor.
- Minimizar errores y sesgos comunes en la toma de decisiones.
- Incorporar la IA en su día a día con responsabilidad, criterio y creatividad.
- Desarrollar sus propios prototipos de herramientas IA para su organización.

Hacia quién va dirigido

- Profesionales de Recursos Humanos, administración y capacitación que buscan mayor productividad con menor carga administrativa.
- Áreas de soporte y gestión de RRHH.
- Líderes organizacionales que desean adoptar la IA con responsabilidad y sentido crítico.

Contenido del taller

- Fundamentos de IA Generativa, ética digital y seguridad
 - ¿Qué es la IA Generativa y cómo funciona en entornos corporativos.
 - Principales riesgos: sesgos, alucinaciones, dependencia excesiva.
 - Buenas prácticas.
- Introducción a los LLMs: qué pueden y qué no pueden hacer
 - Concepto de Modelos de Lenguaje (LLMs) y sus capacidades.
- Prompt Engineering aplicado al área de RRHH.
 - Principios básicos de un buen prompt: claridad, contexto y rol.
 - Guías para diseñar prompts avanzados, prompts iterativos, cadenas de pensamiento, demostración de biblioteca de PROMPTS AVANZADOS.
 - Ejercicios prácticos para diseñar prompts que reduzcan tiempo y errores.
- Casos de uso en RRHH, análisis de datos, procesos..
- IA como colega virtual y asistente estratégico y operativo.
- Demostración de aplicativos prácticos
 - Showcase de herramientas IA accesibles

Adicional: Taller de 8 horas

- Simulacro: resolución de un reto real
 - Trabajo en grupos para resolver un caso adaptado al sector.
 - La IA como herramienta de análisis, creatividad y solución de problemas.
 - Retroalimentación guiada sobre el uso de prompts y decisiones tomadas.
- Cómo crear GPTs personalizados
- Ejemplos de GPTs para RRHH, capacitación.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** opciones de 4 y 8 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.



TALLER EJECUTIVO - IA GENERATIVA PARA CEOS Y DIRECTORES Taller de 4 y 8 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Entender el impacto personal, operativo y estratégico de la IA Generativa (IAG) en una pyme y dónde captura valor en 90 días.
2. Dominar principios y técnicas de prompting aplicadas a negocio (ventas, finanzas, operaciones, RR. HH. y legal).
3. Evaluar y seleccionar herramientas (ChatGPT/Claude/Copilot, agentes y automatizaciones) según casos de uso.
4. Diseñar una hoja de ruta de 90 días con 3-5 quick wins y KPIs por función.
5. Entender el impacto de la adopción de IA.
6. Productividad en tareas del conocimiento: estudios controlados muestran mejoras significativas al usar GenAI en tareas analíticas y creativas complejas (consultoría, escritura, síntesis).

Gobernanza y cumplimiento.

Dinámicas & Metodología

- Aprender-haciendo: demostraciones guiadas → ejercicios individuales → trabajo en células funcionales → plenaria.
- Casos contextualizados a las empresas.
- Revisión 80/20: priorizamos casos con impacto inmediato y baja fricción de despliegue.
- Buenas prácticas de change management para adopción y escalamiento.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** opciones de 4 y 8 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Versión 4h – Essentials

(enfoque directivo y rápido)

- Fundamentos para CEOs: Qué es IAG y por qué cambia la ventaja competitiva en las empresas.
- Buenas prácticas de uso (requisitos, límites, privacidad, datos).
- Prompting ejecutivo: estructura de prompts.
- Tendencias & Regulación práctica
- Uso estratégico de la IA en las empresas:
 - Diseño del Mapa Estratégico de IA
 - Operación con IA: reingeniería de procesos y automatizaciones.
 - Casos prácticos por función (ejercicios guiados)
 - Ventas & Marketing: aplicaciones prácticas.
 - Finanzas: análisis de estados financieros, escenarios.
 - RR. HH.: perfiles y entrevistas, resúmenes de desempeño.
 - Legal/Compliance: borradores de cláusulas de contratos, política de uso responsable de IA.
- Herramientas & selección: ChatGPT/Gemini/Copilot,
- Quick wins (3-5) para generar mejor productividad en la empresa.

Adicional en Versión 8h – Executive Deep-Dive

(con prácticas adicionales)

- Fundamentos + laboratorio de prompting (feedback en vivo).
- Casos por función: finanzas, marketing, ventas, operaciones.
- Diseño de pilotos - GPTs
- Gobernanza práctica: política de uso, roles, checklist de compliance.
- Desarrollo de Plan de 90 días.

Entregables & Resultados Esperados

- Playbook Ejecutivo de IA (PDF). Dominio de prompting aplicado.
- Biblioteca de prompts AVANZADOS para gerencia ejecutiva, finanzas, mercadeo, comunicación, RRHH, educación, coaching (listas para copiar/pegar y adaptar).
- Política interna de uso responsable (borrador).
- Mapa Estratégico de IA (borrador).
- Confianza y criterios de selección de herramientas: checklist para evaluar seguridad, costos, datos e integración.



INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA DESARROLLO DE PLANES ESTRATÉGICOS



Objetivos de aprendizaje

1. Comprender los Fundamentos de la IAG: Familiarizarse con los conceptos básicos de la Inteligencia Artificial Generativa y su diferenciación de otras formas de IA.
2. Construir un mapa estratégico que conecte propuesta de valor, capacidades críticas y ventajas competitivas.
3. Traducir la estrategia en objetivos y KPIs (árbol de métricas) y iniciativas priorizadas (impacto vs. esfuerzo).
4. Definir un sistema de gestión: governance, cadencia de revisión y tablero de control.
5. Preparar un Plan 90-días (quick wins) y un roadmap 12 meses con hitos, owners y supuestos clave.
6. Integrar análisis de riesgos y escenarios (mejor/esperado/estresado) con respuestas estratégicas.
7. Dominar técnicas avanzadas de prompting para obtener resultados óptimos de la IAG.
8. Casos prácticos.
9. Aplicar la IAG en el análisis de tendencias de mercado para informar decisiones estratégicas.
10. Entender las consideraciones éticas y legales en el uso de IAG en el ámbito empresarial.

Dinámicas & Metodología

- Aprender-haciendo: demostraciones guiadas → ejercicios individuales → trabajo en células funcionales → plenaria.
- Casos contextualizados a las empresas.
- Revisión 80/20: priorizamos casos con impacto inmediato y baja fricción de despliegue.
- Buenas prácticas de change management para adopción y escalamiento.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** opciones de 4 y 8 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Contenido del taller

- **Fundamentos:** Exploraremos los conceptos para liderar empresas en el nuevo entorno de IA y cómo usar ChatGPT. Gemini o CoPilot de manera correcta y efectiva.
- Contexto competitivo y ambición, alineamiento.
- Ejercicio: Narrativa ejecutiva (story de la estrategia) y plan de comunicación interna.
- Diagnóstico & oportunidades
 - PESTEL flash + 5 Fuerzas (visión ejecutiva).
 - Mapa de segmentos y propuesta de valor.
 - Ejercicio: Lluvia de oportunidades + descarte por principios.
- Objetivos y KPIs críticos
 - De visión a objetivos anuales; construcción de árbol de KPIs (finanzas, clientes, operación, talento).
 - Ejercicio: Definir 3 objetivos y 1-2 métricas por objetivo (línea base + meta trimestral).
- Riesgos críticos y señales tempranas.
- Compromisos y próximos pasos.

Cartera y business cases "lite"

- Priorización (ICE o WSJF), dependencias, riesgos, capacidad.
- Mini-caso financiero por iniciativa: hipótesis de impacto, costos, TTV, sensibilidad.
- Ejercicio: Roadmap 12 meses (trimestres, hitos, criterios de éxito).
- Matriz de riesgos
- Diseño de tablero (KPI owners, alertas, umbrales).

Activación + alineamiento organizacional

- Narrativa ejecutiva (story de la estrategia) y plan de comunicación interna.
- Plan de capacidades (talento, datos, tecnología) y quick wins de adopción.
- Presentación de planes.



INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA MARKETING

Taller de 4 y 8 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Brindar a los participantes una comprensión clara de cómo aplicar herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en procesos de marketing.
2. Explorar casos prácticos del uso de IA para la automatización de contenidos, planes de marketing, generación de ideas creativas y análisis de datos.
3. Ampliar el conocimiento de ChatGPT, incluyendo herramientas de IA específicas para marketing.
4. Fomentar la capacidad del equipo para diseñar flujos de trabajo eficientes con herramientas de IA.
5. Desarrollar habilidades para integrar la IAG en estrategias de marketing.

Dinámicas & Metodología

- Aprender-haciendo: demostraciones guiadas → ejercicios individuales → trabajo en células funcionales → plenaria.
- Casos contextualizados a las empresas.
- Revisión 80/20: priorizamos casos con impacto inmediato y baja fricción de despliegue.
- Buenas prácticas de change management para adopción y escalamiento.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** opciones de 4 y 8 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Contenido del taller

Fundamentos de la Inteligencia Artificial Generativa (IAG)

- ¿Qué es la IAG y cómo impacta el marketing actual?
- Principales plataformas y herramientas para profesionales de marketing.
- ¿Cómo funcionan los modelos de lenguaje?
- Explorando Chat GPT

Ingeniería de Instrucciones (Prompt Engineering)

- Técnicas avanzadas de redacción de prompts para obtener mejores resultados.
- Prompts para generación de imágenes.
- Herramientas Top aplicadas al marketing
- ChatGPT para marketing: generación de copies, imágenes, ideas para campañas, headlines, estrategia de contenido, introducción a los GPTs.
- Gamma App: introducción a la creación de presentaciones de campañas en segundos.
- Sonos: introducción a la creación de música original y Jingles.
- Dinámicas prácticas y personalización
- Simulación: diseño de prompt básico para crear una campaña usando IA (personalizado a una necesidad del Banco).

Consideraciones estratégicas

- o Buenas prácticas y riesgos en el uso de IA para marketing.
- o Privacidad, ética y uso responsable de los datos.
- o Cómo integrar IA en el flujo de trabajo del equipo.

Resultados y Aprendizajes Esperados

- Conocimiento y uso básico de herramientas de IA aplicadas al marketing.
- Aumento en la productividad y reducción de tiempos de entrega de piezas y campañas.
- Capacidad de generar contenido creativo y personalizado a escala. Mejora en análisis de campañas y toma de decisiones basada en datos.

Contenido adicional en taller de 8hrs.

- Dinámicas prácticas y personalización
- Simulación: diseño de prompt avanzado para crear una campaña usando IA (personalizado a una necesidad de su preferencia).
- Herramientas Top aplicadas al marketing
- Midjourney: Generación de Imágenes
- Asistentes IA: Creación de chatbots / GPT. Ejemplo: Asesor de Marketing Digital.
- Dinámicas prácticas y personalización
- Creación de un GPT personalizados para marketing.
- Creación de contenido para redes sociales.



TALLER EJECUTIVO IA GENERATIVA DISEÑO DE PROMPTS AVANZADOS Taller de 4 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Dominar técnicas avanzadas de redacción de prompts efectivos y de calidad. Estructurar prompts con estándares (plantillas, tipificación, convenciones de formato).
2. Aplicar técnicas avanzadas: metas explícitas, roles compuestos, restricciones, verificación, auto-crítica, prompts evaluadores, few-shot curado, otros.
3. Incorporar salvaguardas: privacidad, límites, trazabilidad y "uso responsable".

Dinámicas & Metodología

- Aprender-haciendo: demostraciones guiadas → ejercicios individuales → trabajo en células funcionales → plenaria.
- Casos contextualizados a las empresas.
- Revisión 80/20: priorizamos casos con impacto inmediato y baja fricción de despliegue.
- Buenas prácticas de change management para adopción y escalamiento.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** opciones de 4 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso a una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, **importante** una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Contenido del taller

Fundamentos "pro"

- Anatomía de un prompt avanzado, GPT 4, GPT 5, GPTs.
- Diseño de prompts, Do's y Don'ts en diseño de prompts.
- Guías de prompts (14) y ejercicios.
- Estándares de formato y validación.
- Catálogo de errores comunes y cómo evitarlos (ambigüedad, fugas de datos, extralimitación).

Técnicas avanzadas

- Few-shot bien construido (selección, orden, anotaciones).
- Auto-crítica guiada (RAP) y prompts evaluadores (califica contra criterios).

Casos prácticos por función

- Ventas & Marketing
- Análisis financiero, finanzas.
- Análisis de información.
- Operaciones / Servicio al Cliente
- Biblioteca de prompts avanzados para: RR.HH, gerencia ejecutiva, marketing y ventas, finanzas, planes estratégicos.

FRAMEWORKS

- PECO-VF, ROLE-GOAL-CONTEXT-INPUT-PROCESS-OUTPUT-CONSTRAINTS-EVAL (RGCI-POCE), PACO para marketing/ventas.
- RAP (Redactar-Autoevaluar-Perfeccionar) y Critic-Refine (dos pasos). Few-Shot curado: selección, anotación y anti-sesgo.
- Guardrails: políticas, listas de exclusión, disclaimers, límites de ámbito.



TALLER EJECUTIVO IA GENERATIVA DISEÑO DE PROMPTS AVANZADOS Taller de 8 horas



Objetivos de aprendizaje

1. Dominar técnicas avanzadas de redacción de prompts efectivos y de calidad. Estructurar prompts con estándares (plantillas, tipificación, convenciones de formato).
2. Aplicar técnicas avanzadas: metas explícitas, roles compuestos, restricciones, verificación, auto-crítica, prompts evaluadores, few-shot curado, otros.
3. Incorporar salvaguardas: privacidad, límites, trazabilidad y "uso responsable".

Dinámicas & Metodología

- Aprender-haciendo: demostraciones guiadas → ejercicios individuales → trabajo en células funcionales → plenaria.
- Casos contextualizados a las empresas.
- Revisión 80/20: priorizamos casos con impacto inmediato y baja fricción de despliegue.
- Buenas prácticas de change management para adopción y escalamiento.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** 8 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, **importante** tener una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Contenido del taller

Fundamentos "pro"

- Anatomía de un prompt avanzado, GPT 4, GPT 5, GPTs.
- Anatomía de prompts para imágenes.
- Diseño de prompts, Do's y Don'ts en diseño de prompts.
- Guías de prompts (14) y ejercicios.
- Estándares de formato y validación.
- Catálogo de errores comunes y cómo evitarlos (ambigüedad, fugas de datos, extralimitación).

Técnicas avanzadas

- Few-shot bien construido (selección, orden, anotaciones).
- Auto-crítica guiada (RAP) y prompts evaluadores (califica contra criterios).
- Descomposición de tareas y verificación (checklists, pruebas unitarias textuales).

Casos prácticos por por función

- Ventas & Marketing
- Calendario editorial multiformato por segmento (tabla).
- Análisis financiero, finanzas.
- Análisis de información.
- Notas ejecutivas
- Operaciones / Servicio al Cliente
- Macro-respuestas nivel 1 con límites y escalamiento (formato estándar).
- Biblioteca de prompts avanzados para: RR.HH, gerencia ejecutiva, marketing y ventas, finanzas, planes estratégicos.
- Prompts para Legal/Cumplimiento. Borrador de cláusulas de contrato tipo + tabla de riesgos/alertas (no sustituto de abogado). Resumen de cláusulas con banderas rojas.

FRAMEWORKS

- PECO-VF, ROLE-GOAL-CONTEXT-INPUT-PROCESS-OUTPUT-CONSTRAINTS-EVAL (RGCI-POCE), PACO para marketing/ventas.
- RAP (Redactar-Autoevaluar-Perfeccionar) y Critic-Refine (dos pasos). Few-Shot curado: selección, anotación y anti-sesgo.
- Guardrails: políticas, listas de exclusión, disclaimers, límites de ámbito.



Inteligencia Artificial Generativa (IAG) - para Profesionales del Derecho & Ciencias Políticas

Taller de 8 horas



Resumen del taller

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA (IAG) - para PROFESIONALES del DERECHO & CIENCIAS POLÍTICAS

es un taller diseñado para abogados, asistentes legales y profesionales del sector jurídico interesados en aprovechar la potencia de los modelos de aprendizaje automático y lenguaje natural. Los participantes aprenderán sobre IA generativa, explorarán una serie de casos de uso y descubrirán formas éticas y responsables de integrar la IA generativa en su trabajo. Este taller ayudará a abogados, asistentes jurídicos y profesionales de operaciones legales, entre otros, a dominar las habilidades clave de la IAG y dar forma al futuro de la práctica jurídica.

En un mundo empresarial que evoluciona a pasos agigantados, la inteligencia artificial (IAG) no es solo una herramienta emergente, sino un cambio disruptivo que redefine radicalmente el panorama de los negocios, la banca, seguros y claro está el área Legal y Jurídica no escapa de esta importante transformación. La IAG es una herramienta esencial para lograr mejoras considerables en la productividad. Es imperativo que los líderes de las organizaciones no solo se adapten a esta transformación, sino que lideren el camino. Por esta razón, estamos emocionados de presentar nuestras soluciones de formación y asesoría en la aplicación de Inteligencia Artificial para el Entornos Legal y Jurídico.

Nota: Los participantes deben traer laptop y tener acceso una cuenta de ChatGPT o Gemini u otro, preferiblemente una cuenta paga para realizar los ejercicios del taller.

Principales aprendizajes

- Entienda las principales implicaciones de la IAG en la práctica legal.
- Aprenda a utilizar las herramientas esenciales de la Inteligencia Artificial Generativa (IAG): ChatGPT, GammaApp,
- Incremente su productividad en su rol funcional en un factor mínimo de 3X.
- Conozca los GPT's para creación de soluciones personalizadas.
- Entienda las implicaciones futuras de la regulación de la IAG.
- Estará preparado para incursionar en más detalle esta tecnología para futuros talleres avanzados.

La IAG es una herramienta que utilizada correctamente, es muy útil para realizar tareas de una forma más expedita, redactar textos, memoriales, contratos y también realizar investigaciones y sintetizar información en general. La IAG cada día será de mayor apoyo para los profesionales en las operaciones legales y permitirá enfocarse en temas más relevantes, complejos y de mayor valor.

TRANSFORMANDO

LÍDERES
EQUIPOS
EMPRESAS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA • PENSAR FUERA DE LA CAJA • ACCOUNTABILITY •
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS • FEEDBACK TRANSFORMADOR • LENGUAJE NO VERBAL •
LIDERAZGO SITUACIONAL •

CAPACITACIÓN - ASESORÍA - CONFERENCIAS



Contenido del taller - 8hrs

1. Introducción a la IAG. Aprendizaje Automático (ML), Lenguaje Lingüístico de Gran Tamaño (LLM)
2. La nueva organización bajo el concepto de la IAG. ¿Qué es y cómo opera ChatGPT? Aplicaciones de ChatGPT. Casos de uso en la práctica legal. Principales ChatBots y aplicativos.
3. Estructura de instrucciones (prompts) avanzados para obtener documentos más precisos y personalizados.
4. Introducción a "Legal Prompting".
5. **Ejercicios de práctica y laboratorio:**
 - a. Aplicar ChatGPT para la gestión de cláusulas contractuales, escritos.
 - b. Generación de documentos legales.
 - c. Comunicación con el cliente: correos electrónicos, informes.
 - d. Aplicar ChatGPT para el análisis de información numérica.
 - e. Realización de presentaciones PPT de forma automática.
6. Introducción a los GPTs para crear soluciones propias.
7. Iniciativas de regulación de la IAG, seguridad y privacidad de la información y sus implicaciones. Retos jurídicos.

Modalidades del taller

- **Opciones:** presencial, virtual sincrónico, taller abierto, taller "In Company".
- **Duración:** 8 horas.
- **Participantes:** mínimo 10, máximo 30 por sesión.

Instructores / Facilitadores



**Juan Carlos
García Villalaz**

- Ingeniero y MBA por el Georgia Institute of Technology, facilitador certificado.
- Más de 25 años liderando empresas de servicio y en el sector de Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs).
- Experiencia como Director Ejecutivo, Vicepresidente y Gerente General.
- Fundador de Professional Development Centers Inc. (**PDC Training**), **POTENZIA**, empresa de IA y **Sinergia** - Comunidad de IAG.
- Autor del libro "#resuelve - Una guía práctica para resolver problemas complejos".
- Cursos y certificaciones de consultoras internacionales y en IA por NorthWestern University y VJal Institute.



**Armando Lin
Barsallo**

- Licenciado en Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Nacional de Panamá y Maestría en Derecho Comercial de ULACIT y Docencia Superior de la Universidad Interamericana.
- Ex Director de Protección de Datos de la ANTAI
- Certificado en Protección de Datos Personales por la Asociación Profesional Española de Privacidad (APEP)
- Especialista en Protección de Datos, por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) y la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).
- Especialista en Reglamento General de Protección de Datos, por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) y la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).



Adquiere tu Biblioteca de **Prompts** **AVANZADOS**

Olvídate de las típicas bibliotecas
con miles de prompts vacíos que
NO aportan VALOR.

Prompts diseñados por
profesionales expertos

Obtén mejores
resultados

Aumenta tu
productividad

Estructura de
prompts avanzados

Recursos Humanos, ,
Marketing, Relaciones
Públicas, Coaching, Finanzas,
Ventas, Facilitadores
Profesores, otros.



Hemos contribuido exitosamente con estas empresas

