



FORMACIÓN DE INSTRUCTORES DE **ALTO IMPACTO**

BIENVENIDO

Querido(a) Amigo(a):

Felicitaciones y Bienvenido(a).

Uno de los atributos más importantes de un líder y que también es de las habilidades que más valor y potencial puede dar a una persona que busca crecer, es la de hablar en público. Es por eso que me da una satisfacción enorme poder compartir contigo los conocimientos y habilidades de un instructor de Alto Impacto.

Solo la práctica hace al maestro, pero este taller “Formación de Instructores de Alto Impacto” te dará las bases para la ejecución de un curso de capacitación de un nivel por encima de la media. Está en ti practicar y evolucionarlo con tu estilo.

Disfruta la experiencia y no olvides poner en práctica lo que aquí aprenderás la próxima vez que tengas la oportunidad de realizar una presentación o dar un curso de capacitación.

Se Grande,

Ing. Rodrigo Garza E.
Director de GARZCO Consultores

Curso / Taller: *“Formación de Instructores de Alto Impacto”*

Manual de Trabajo, edición presencial Noviembre 2025

Impreso en Monterrey N.L.

NOMBRE: _____

Teléfono: _____

Fecha: _____



“Nuestra misión es lograr a través de nuestros cursos, la manifestación total de nuestros talentos. Formando mentalidades y actitudes de éxito, que contribuyan con sus habilidades a trascender y al logro de los objetivos de

las empresas e instituciones de clase mundial.”

***Somos apasionados en la entrega con calidad de nuestros servicios,
garantizando tiempo, costo y alcance.***

Para más información visita la página www.garzco.com

Contáctanos vía whatsapp:  **812 – 679 - 9749**

Teléfonos:  **812-723-7532**

 **811-811-8315**

Para información sobre eventos privados y cursos/talleres disponibles para Empresas y Equipos de trabajo, contáctanos por cualquiera de estos medios o escribiendo a: atencionalcliente@garzco.com

INDICE

1.	El Poder de las Metas por escrito	4
2.	Aprender Requiere Energía.	5
3.	Dimensiones de la Comunicación.	7
4.	Aprendizaje Acelerado	8
5.	El triple cerebro	10
6.	Áreas de Oportunidad como Speaker	11
7.	Creencias del Instructor de Alto Impacto.	12
8.	El Deseo de Aprender	13
9.	Directriz del Aprendizaje Acelerado	14
10.	ATMÓSFERA	15
11.	CIMIENTOS FUERTES	18
12.	DISEÑO DINÁMICO	20
13.	Consideraciones importantes para tu presentación. . .	25
14.	Anotaciones de rotafolio	32

¿Conoces el poder de las metas por escrito?

“Existe %1000 más de probabilidades de llegar tu meta si la tienes por escrito”

-Bryan Tracy

¿POR QUÉ HAS VENIDO?

¿Cuál es tu objetivo al venir a este TALLER?

La VISIÓN de lo que quieres lograr, da forma a lo que generas como resultado. VER lo que esperas como resultado permite actuar hacia su consecución, esto aplica cuando vas a hablar en público, cuando vas a una junta o en un día regular de trabajo. Por eso antes de comenzar el taller es necesario definir TU OBJETIVO, ¿Qué te motiva a estar aquí? ¿qué quieres mejorar o desarrollar? ¿qué esperas obtener?

Toma dos minutos, primero respira profundamente, desconéctate y recuerda, que te trajo aquí y para qué.

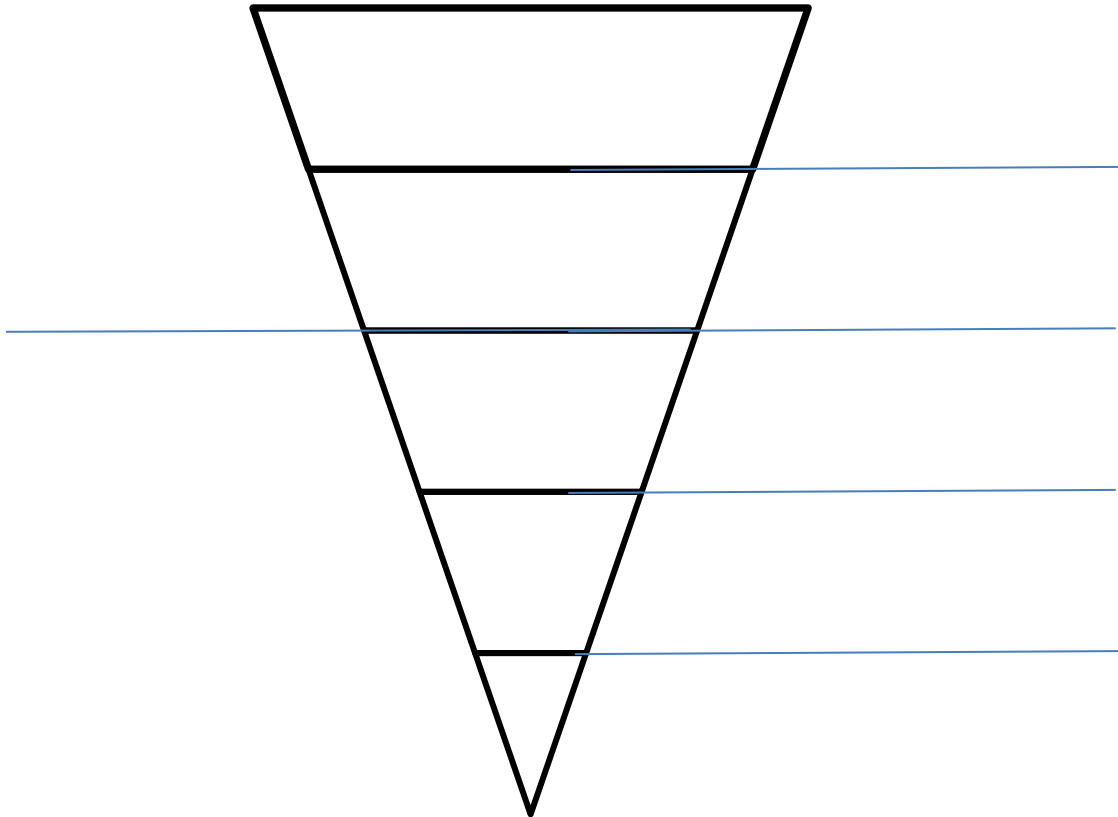


“Tienes que comenzar con el fin en mente”

-Stephen Covey

¿Qué se requiere para lograr el Aprendizaje Efectivo? _____

Se ha dicho que, en promedio, recordamos...



El Aprendizaje Acelerado es una: _____

¿Qué limita tu Potencial?

¿Cuál es la Frase más peligrosa que existe?



“Ignorante no es el que no sabe, sino el que no pregunta”

¿Qué es más importante en tu comunicación, lo que dices o cómo lo dices?

En temas de Lenguaje Verbal y NO Verbal, lo que buscamos es **CONGRUENCIA**. Un mensaje efectivo, es cuando lo que dices está alineado al “COMO” lo dices. Es ahí cuando tenemos la congruencia y la comunicación se vuelve poderosa.

¿Cómo afecta la frase más peligrosa y otras barreras en nuestra comunicación?

Respuesta: CONGRUENCIA.

DIMENSIONES DE LA COMUNICACIÓN

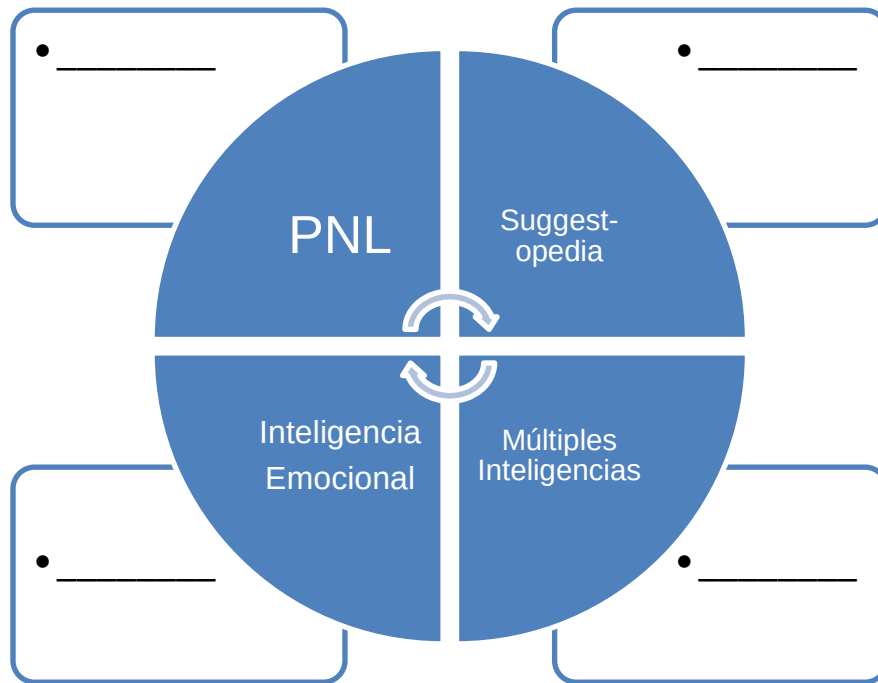
(dibuja el esquema)

HUMILDAD: La cualidad clave para ejercer este tipo de **comunicación SUTIL**

¿Cuál es el objetivo del Aprendizaje Acelerado?

“El objetivo del aprendizaje acelerado es MOTIVAR al participante o estudiante a querer aprender más, los líderes debemos de ser maestros y los maestros debemos de ser líderes.”

¿De dónde proviene el Aprendizaje Acelerado?



¿Qué es el Aprendizaje Acelerado?

7 principios para comenzar a comprender el Aprendizaje Acelerado:

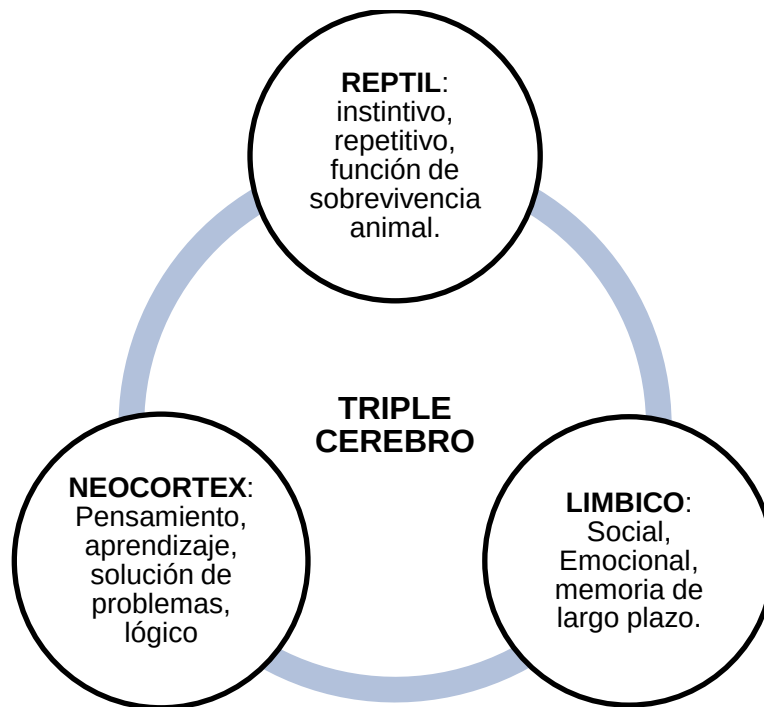
1. El Aprendizaje involucra íntegramente la MENTE y CUERPO.
2. El Aprendizaje es CREACIÓN, no un consumible. Dinámico, de interacción y siempre en función de la audiencia.
3. La COLABORACIÓN impulsa el aprendizaje.
4. El Aprendizaje toma lugar en muchos niveles SIMULTANEAMENTE.
5. El Aprendizaje se da al HACER el trabajo (recibiendo retroalimentación).
6. El Aprendizaje mejora enormemente con EMOCIONES POSITIVAS.
7. La información simbólica en IMÁGENES y DIBUJOS las absorbe el cerebro automáticamente.

=

=

TRIPLE CEREBRO

La idea del cerebro triple de Paul MacLean se fundamenta en la idea de que en el encéfalo humano habitan 3 sistemas cerebrales distintos, con sus propias lógicas de funcionamiento, y que cada uno de ellos ha ido apareciendo en nuestra línea evolutiva de manera secuencial, el uno sobre el otro.



El TRIPLE Cerebro funciona como un CONJUNTO. Los tres se relacionan entre sí, de una forma compleja, sutil y esencial.

Los SENTIMIENTOS SON LA CLAVE.

Cuando los sentimientos son POSITIVOS y los participantes están en un estado “relajado”, pueden más fácilmente pasar a usar el NEOCORTEX.

Cuando los sentimientos son NEGATIVOS y los participantes se encuentran estresados, tienden más a usar el REPTIL, sin embargo, si los participantes se encuentran estresados, con un objetivo positivo claro el aprendizaje se potencializa. La presión y el estrés bien manejado puede ser MUY EFECTIVO en el aprendizaje duradero.

Áreas de Oportunidad como Speaker (orador, o instructor “tradicional”)

1. _____ mucho.
2. Ignorar el _____.
3. Querer llevar la _____ todo el tiempo.
4. Hablar sin usar _____.
5. No tomar en cuenta la _____ de los participantes.
6. No _____ a los participantes.
7. Decir al participante que está _____.
8. _____ sin enseñar la lección.
9. Iniciar sin _____ ni _____.
10. Falta de _____.

Creencias del Instructor de Alto Impacto

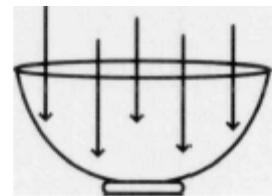
1. Todo _____, todo _____, todo _____ tiene un propósito.
2. El aprendizaje es _____ (mente y cuerpo).
3. Experimenta antes de _____, Ponte en su lugar.
4. _____ todo el tiempo, celebra toda acción y triunfos.
5. _____ es más efectivo que competir.

El Deseo de Aprender

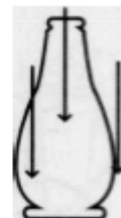
¿Qué pasa si un participante siente que quieres ayudarlo a cambiar su vida?

¿Qué pasa si fomentas el deseo de aprender en todo momento?

Existen dos premisas en el Aprendizaje Acelerado



Orquestando el éxito por medio del CONTEXTO



¿Cuál es la diferencia entre Contexto y Contenido?

Objetivo del Aprendizaje Acelerado: MOTIVAR al participante o estudiante a querer aprender más, los Líderes debemos ser maestros y los maestros debemos ser líderes.

NO EXISTE DEFICIT DE ATENCIÓN, EXISTE EL DEFICIT DE ENSEÑANZA

Directriz del Aprendizaje Acelerado

“Entrar en su Mundo para que entren a tu Mundo”

¿Cómo implementar la directriz del AA?

Los tres pilares del AA

1. Intención. “Califícalos con un 10”

2. RAPPORT. Cuenta historias.

3. INVOLUCRAMIENTO. Haz muchas preguntas.

4. AMBIENTE MOTIVANTE. ¿qué hay para ellos?

5. Agradecimiento.

6. Sentido de Pertenencia. Hazlos sentir como un equipo.

7. Zona de Confort. Recuerda el diamante.

8. Aprender Requiere Energía. No olvides el cono del aprendizaje.

9. Modelando a los MEJORES.

CIMIENTOS FUERTES

1. Claridad de Objetivos.

2. Creencias acerca de los participantes. ¿qué opinión tienes de los participantes?

CIMIENTOS FUERTES

3. Acuerdos, procedimientos y reglas.

4. Generación de Energía.

1. Directriz del AA.

2. Enfoque “SAVI”

S omático: Aprende moviendo y haciendo.

A uditivo: Aprende hablando y escuchando.

V isual: Aprende observando e imaginando.

I ntelectual: Aprende resolviendo problemas y reflexionando.

Aprendizaje Somático. ¿Qué puedes incluir para hacer un aprendizaje somático?

Algunos ejemplos:

- Construir un modelo de un proceso
- Manipular componentes de un sistema o proceso
- Juego de roles
- Tener una experiencia y después hablar de ella
- Cualquier actividad que involucre actividad física
- Recorrido en campo
- Entrevistar y hablar con gente ajena del curso fuera de la sala
- Trabajar en equipos
-

Aprendizaje Auditivo. ¿Qué puedes incluir para hacer un aprendizaje Auditivo? Algunos ejemplos:

- Divídelos en parejas y que se cuenten uno al otro que aprendieron y como lo van a aplicar.
- Haz que lean el manual en voz alta
- Haz que parafraseen el texto y grábalos para que se escuchen así mismos.
- Pídeles que graben un audio con las palabras clave, procesos, definiciones o procedimientos.
- Cuéntales historias que tengan incrustado los conceptos a aprender.
- Pídeles que creen un rap o una rima sobre lo que aprendieron
- Pídeles que conversen entre ellos constantemente
-

Aprendizaje Visual. ¿Qué puedes incluir para hacer un aprendizaje Visual? Algunos ejemplos:

- Usa metáforas y analogías
- Usa presentaciones COLORIDAS
- Muestra objetos en 3D
- Usa lenguaje corporal DRAMÁTICO
- Historias reales y anécdotas
- Pídeles que dibujen lo que aprendieron
- Salida en campo a observar el trabajo
- Periféricos
- Ejercicios de imágenes mentales
-

Aprendizaje Intelectual. ¿Qué puedes incluir para hacer un aprendizaje Intelectual? Algunos ejemplos:

- Solución de problemas
- Analizar experiencias y casos
- Hacer planeación estratégica
- Creación de ideas (tormenta de ideas)
- Formulación de preguntas
- Creación de modelos mentales de lógica y pensamiento
- Como aplicarían las ideas a su trabajo
- Preguntarles que significa para ellos
-

3. Gánate el Derecho. ¿por qué te deben de escuchar?

4. Uso de COLORES, DIBUJOS e IMÁGENES.

5. Modelo de Éxito. Repite lo que te sirve, lo que no, cámbialo.

6. Inteligencias Múltiples.

Considera que existen por lo menos 7 diferentes inteligencias:

- lógico-matemática
- Lingüística verbal
- Interpersonal
- Corporal cinestésica
- Musical
- Visual espacial
- Intrapersonal

7. Metáforas, citas, historias y sugerencias

Al inconsciente le encantan las citas de autores.

Porque, si yo te digo que... "tu puedes salir adelante de tus desafíos siendo fuerte", tu inconsciente posiblemente ponga resistencia, y te pareceré arrogante, y seguro harás juicios y dirás que quién soy yo, etc, etc, etc.

Pero si te digo que, John Maxwell dice que... "El crecimiento en el carácter determina la altura de tu crecimiento", entonces lo recibirás de muy buena forma.

CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA TU PRESENTACIÓN

✓ Uso de Rotafolio vs Power Point

Dale preferencia al rotafolio o pizarrón. Deja el Power Point solo como apoyo, soporte o referencia. De preferencia para mostrar imágenes. Deja que sea simbólico el power point. “Una imagen dice más que mil palabras”

✓ Uso de preguntas

Asegúrate de hacer muchas preguntas. Recuerda los “ganchos”, y cada que puedas, VALIDA, VALIDA, VALIDA el que estés recuperando la atención de todos.

✓ Ganarse el derecho y pedir permiso

Tus vivencias, experiencias, citas de libros, autores, etc. Te permitirán reforzarte el derecho a que te escuchen. Sé HUMILDE en todo momento. Recuerda que nadie tiene la verdad absoluta y tu objetivo es fomentar el DESEO de APRENDER, no el que aprendan tu forma de pensar.

✓ Movimientos en el escenario

Evita quedarte de pie en un mismo lugar durante toda la presentación. Los movimientos en el escenario son parte del estilo de cada instructor. La recomendación es que te dejes llevar y haz que tus movimientos sean en función de lo que estas comunicando. Utiliza tu cuerpo de forma dramática para comunicar, esto causará mayor impacto al cerebro de los participantes.

✓ Vestimenta apropiada

Evita las prendas de colores chillantes o muy llamativos. Los más adecuados para estar al frente, son colores serios, oscuros y lisos, puede ser cualquier color siempre y cuando “no llame tanto la atención”. Evita ropa con estampados, líneas o puntos que generen distracción. Procura no “mostrar mucha piel” que también puede provocar distracción.

En la medida de lo posible, dependiendo del mensaje que intentas transmitir, vístete igual que los participantes. Por ej. Si estas capacitando al personal que utiliza uniforme, utilizar el mismo uniforme que ellos, te permite hacer que sientan, que eres uno más de ellos, lo que genera mayor confianza para el aprendizaje.

✓ Validación de cada técnica, repite o desecha

Nunca tomes una técnica de enseñanza como DOGMA. Prueba, intenta, valida, corrige, desecha o mantén lo que te funcione. Cada grupo es distinto, por lo que algunas técnicas te pueden servir con un grupo y pueden no servir en absoluto con otro grupo. Tu responsabilidad es Adaptarte a cada grupo.

✓ Iluminación y temperatura

¿Qué pasa si apagas las luces durante tu presentación? El cerebro está condicionado a dormir, pues comenzará la producción de melatonina y otros químicos que provocarían que la persona quiera dormir. Asegúrate que haya suficiente iluminación que sea neutral. Si es posible que haya luz natural, que sea tu primera opción.

La temperatura debe ser fresca, recomendación entre 20 y 22 grados centígrados. Si hace mucho calor, la energía bajará, si la temperatura es agradable pueden sentirse demasiado cómodos, si es un poco más que solo fresca, los mantiene alertas.

✓ Materiales

Personaliza tu presentación. Recuerda no tomar ninguna técnica como DOGMA. Los mejores materiales que puedes usar, son los que te funcionen. Haz uso efectivo del rotafolio, haz que escriban, deja materiales a la vista y no digas para que servirán hasta el momento, eso crea expectativa y los mantiene alertas.

✓ TIEMPO

El tiempo es lo más valioso. Si bien un principio sería “tirar la agenda a la basura”. Enfócate en cumplir los objetivos con el grupo y, en caso de requerir más tiempo del planeado originalmente, PIDE PERMISO, primero preguntando, si lo que han visto hasta el momento les ha sido de valor, para así pedir permiso para tener más tiempo y poder agregarles aún más valor. Esto provoca que tu extensión del tiempo sea valorada y no lo vean como algo negativo.

✓ Tu Estilo: AUTENTICIDAD

Modela a los mejores, pero nunca pierdas tu autenticidad. La mejor recomendación es, prueba copiando a los mejores y ve incorporando las formas y técnicas que mas te agraden, que mejor resultado te den, de acuerdo a tu estilo propio. Lo más importante es mostrarte autentico al frente. Eso convence, eso influye a los demás. La mejor técnica que puedes usar es la técnica que mejor te funcione a ti, según tu estilo.

✓ TESTIMONIO

Ofrecer testimonios constantemente de todo lo que estas enseñando permitirá aumentar expectativa y mayor atención. Recuerda que es importante recordarles “¿qué hay para ellos?” todo el tiempo. Reforzar la razón por la que vale la pena seguirte escuchando.

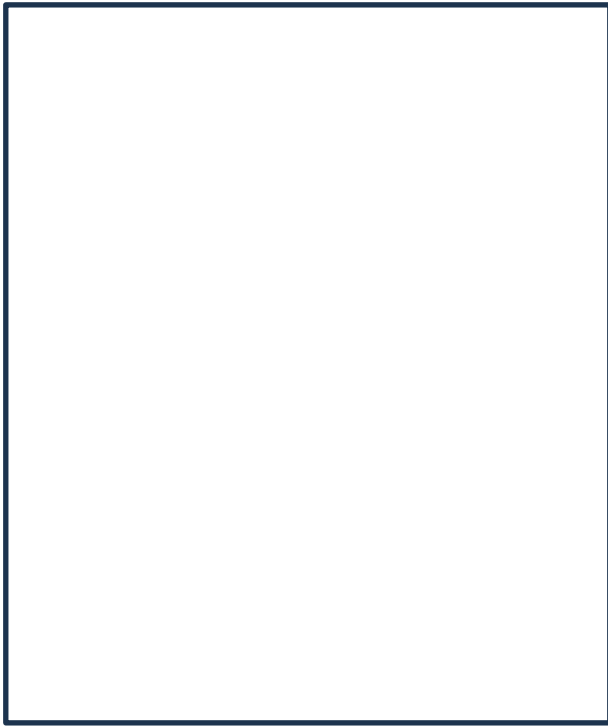
✓ TÚ

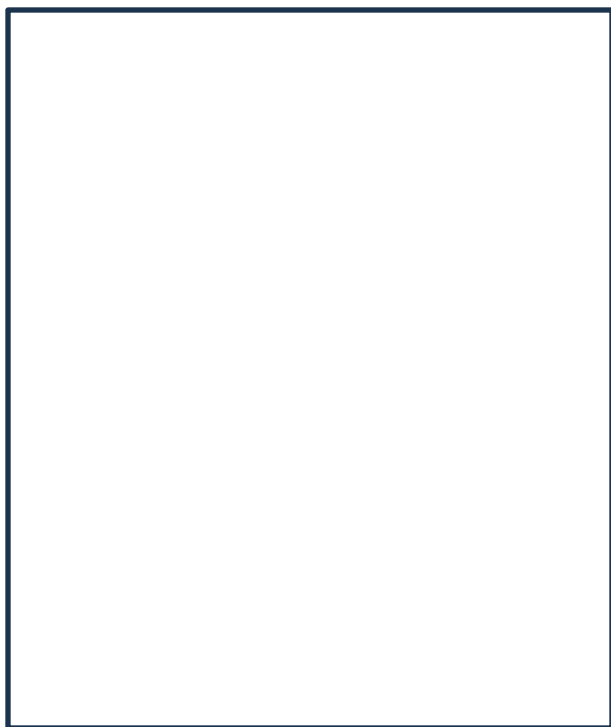
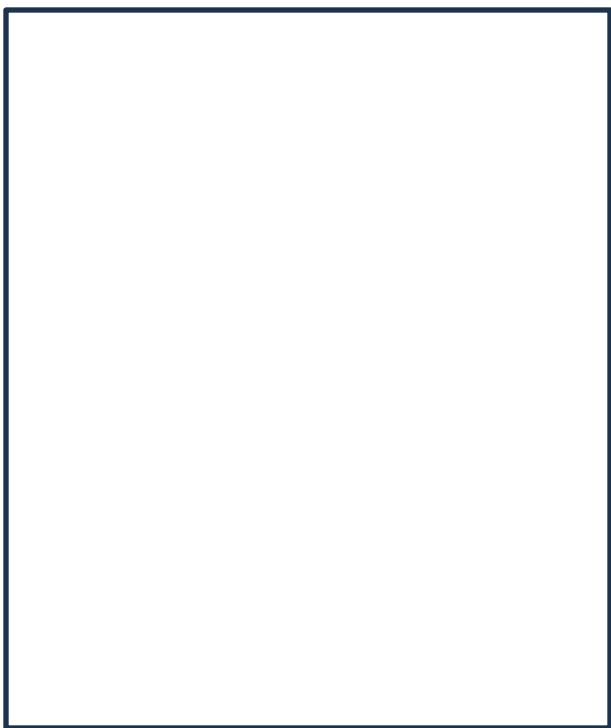
Lo más importante de todo. TU. Cuídate, prepárate antes de pararte al frente mental, física y psicológicamente. El estado en el que te encuentres afectará para bien o para mal tu comunicación al frente del grupo. Desarrolla tu propio ritual que eleve tu energía y te haga entrar en un estado de seguridad y alegría para poder compartir la información. Recuerda que tu estado, el como te sientes, se refleja en tu cuerpo y expresión de forma inconsciente. Si tienes pensamientos que no has podido liberar, tu audiencia lo notará y afectará tu presentación.

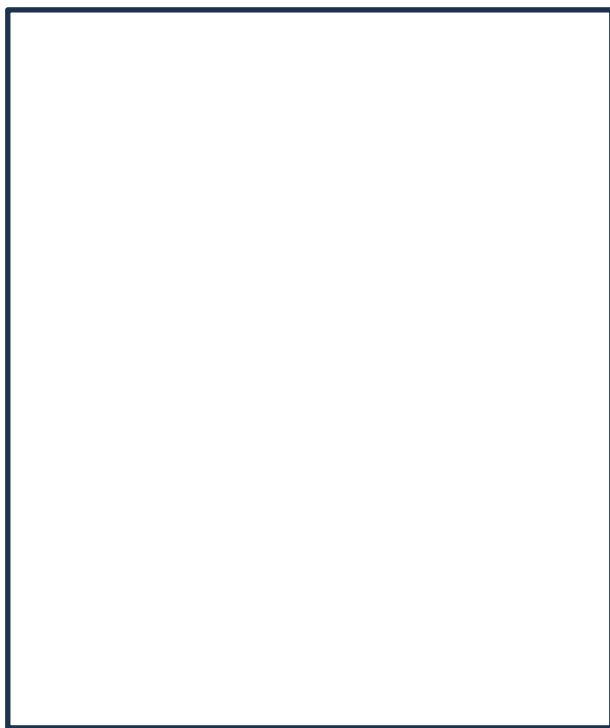
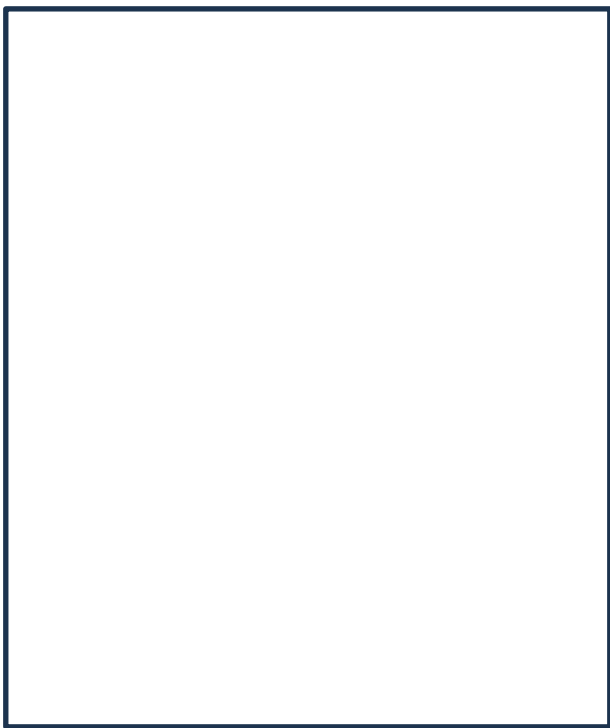
REFLEXIONES FINALES

¿Qué aprendiste?

¿Cómo te sentiste?







Otras áreas de Cursos presenciales y en línea que ofrece GARZCO Consultores. Para más detalles consulta la página www.garzco.com

RRHH
Calidad

Finanzas
Compras
Oratoria

Servicio al Cliente y Ventas
Liderazgo, Gerencia &
Dirección
Producción
Área Técnica
MS Office

**CONOCE LOS SERVICIOS Y PRODUCTOS DE
GRUPO NUESTRA EMPRESA HERMANA**



Estudios Ambientales

www.creasa.mx

Reseña de Ing. Rodrigo Garza Estrada

Rodrigo trabajó como consultor para diferentes empresas en 7 países de Latinoamérica entre ellos Argentina, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Panamá, Paraguay y en diferentes Estados de la República Mexicana. Desarrollando y entregando entrenamientos a personas con diferente cultura e ideología, así como realizando implementaciones de Procesos Esbeltos en las Organizaciones que ha apoyado.

Tomó la decisión de crear una empresa de Capacitación y Consultoría para ayudar a más personas y apoyar proyectos que ayuden a mejorar la Calidad de Vida de la Gente por medio de la Educación.

* Participó con la cápsula "**Elige Vivir**" en las Estaciones de *Núcleo Radio Monterrey*.

* Participó en el programa "*Negociarte*" de *TVNL Canal 28.1* con la cápsula "**Ideas para Desarrollar tu Potencial**"

Actualmente:

* Fundador y director general de GARZCO Consultores Servicios CO&BI S.C.
(<https://www.garzco.com>)

* Fundador y director general de CREASA – Centro de Revisión y estudios ambientales S.A. de C.V. (<https://www.creasa.mx>)

* Fundador de EXPO Liderazgo Industrial – lanzada de manera presencial el año 2023 en las ciudades de Monterrey, Monclova y Nuevo Laredo.
(<https://www.expoliderazgoindustrial.com>)

GRACIAS por tu PARTICIPACIÓN



Contáctanos vía teléfono ó whatsapp business en nuestras oficinas:



812 – 723 – 7532

Servicios CO&BI S.C.

GARZCO Industrias S.A. de C.V.

América #423-A Sur Col. Centro

Monterrey N.L., México CP 64000

Para información sobre eventos privados y cursos/talleres disponibles para Empresas y Equipos de trabajo, contáctanos por cualquiera de estos medios o escribiendo a: atencionalcliente@garzco.com