**MÉTODO MAGIC®**

MAGIC®
Management And Growth Innovative Coaching

## OBJETIVO DEL MÉTODO

El Método MAGIC® (Management And Growth Innovative Coaching) es un método formativo multidisciplinar, novedoso y práctico que mediante técnicas de alto impacto permite interiorizar y estimular 10 competencias concretas:

| TABLA DE COMPETENCIAS DEL MÉTODO MAGIC® | |
|---|---|
| 1. Comunicación efectiva | 6. Pasión por el desarrollo de otros |
| 2. Inteligencia emocional | 7. Trabajo colaborativo |
| 3. Auto-aprendizaje | 8. Solución de problemas |
| 4. Innovación | 9. Adaptabilidad |
| 5. Negociación | 10. Planificación y organización |

El aprendizaje de estas competencias se complementa con estrategias y conocimientos, para favorecer procesos de transformación, desarrollo y crecimiento de las personas y de las organizaciones y su finalidad es desarrollar líderes que **TRANSFORMEN DE FORMA REAL** a sus organizaciones y **GENEREN RESULTADOS EXCEPCIONALES**.

El método ha sido desarrollado para ayudar a que las personas desarrollen una **alta productividad, liderazgo y competencias** que favorezcan el alcance óptimo de las metas de negocio.

Además el Método MAGIC® crea un contexto de **aplicación global y de fácil asimilación** porque se puede asociar muy fácilmente a las condiciones del trabajo, pero además también se identifica fácilmente asociándolo a contextos cotidianos de cada individuo, lo que refuerza el conocimiento ya que la experiencia adquirida con el Método MAGIC® se puede aplicar a casi cualquier entorno.

## A QUIÉNES SE DIRIGE ESTA FORMACIÓN

- Personas que pertenezcan a **equipos de comerciales**, equipos de **negociación**, equipos que trabajen de **cara al público**, equipos de **atención al cliente** y en general a personas que sostengan **relaciones profesionales** de forma habitual **con gente diversa** (proveedores, clientes, medios, y *stakeholders* en general).
- Profesionales relacionados con los **recursos humanos** que tengan por objetivo desarrollar el potencial del capital humano y la creación de entornos de trabajo favorecedores para la productividad.
- **Emprendedores** que requieran aprender herramientas para generar potenciar el lanzamiento de su negocio, mejorar sus resultados o fortalecer sus relaciones con clientes o proveedores.
- **Managers, líderes de equipos, directivos, mandos medios y profesionales con personas a su cargo** de cualquier sector que deseen incorporar herramientas

© Copyright EBA-Consulting

© EBA-Consulting – Método MAGIC®. Todos los derechos reservados. Prohibida su copia o distribución.

innovadoras de liderazgo perdurable y de alto impacto a su estilo de dirección para lograr una verdadera productividad.

- **Personas que deseen superarse** y desarrollar valor al hacer suyos los aspectos del Método MAGIC®, con un punto de vista práctico y cercano.
- **Personas que se quieran dedicar** profesionalmente **a la formación y** al **desarrollo de talento**.

## BENEFICIOS DE LA FORMACIÓN

- Adquisición conocimientos mediante el modelo de aprendizaje del Método MAGIC®, que es **eminentemente práctico, basado en la experiencia y multi-técnico** (combinando novedosas técnicas de aprendizaje activo desarrolladas en ejercicios individuales y grupales, así como prácticas y sesiones de coaching).
- **Acceso al "Online Training Center®"** de la web www.eba-consulting.es que es un repositorio de contenidos y materiales para desarrollar todas las actividades del Método MAGIC®.
- Realización de **sesiones que son video-grabadas**, analizadas y mentorizadas.
- Al finalizar cada módulo, se expide un **diploma certificado por EBA-Consulting**.
- Formación impartida por **formadores certificados** por EBA-Consulting.
- Desarrollo personalizado y de alto nivel para los participantes gracias a su configuración para **grupos reducidos** (máximo 10 personas).
- **Pertenencia a** una **red profesional de prestigio** mediante la publicación de su perfil en el apartado web de *Verified Certificates of Achievement* (VCA) de EBA-Consulting para referencia profesional futura.
- **Oportunidad de** acceder y **participar en nuestra *EBA-Co Newsletter*** compartiendo artículos, entrevistas o eventos importantes.
- **Descuentos en** nuestra oferta de **cursos de actualización, talleres y seminarios** presenciales o en línea de EBA-Consulting.

| FICHA GENERAL | | |
|---|---|---|
| Fechas | Módulo I | 15, 16, 22, y 23 de septiembre |
| | Módulo II | 29 y 30 de septiembre, 6, 7, 20 y 21 de octubre |
| | Módulo III | 27 y 28 de octubre, 3, 4, 17 y 18 de noviembre |
| Horarios | Viernes | 18:00 a 21:00 hrs. |
| | Sábados | 10:00 a 14:00 hrs. |
| Formador | Dr. Omar España Arrieta [1] | |

| Módulos | Horas de aprendizaje | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Presenciales | Trabajo autónomo[2] | *Coaching* | Total |
| I. Básico | 14 | 2 | – | **16** |
| II. Intermedio | 21 | 8 | – | **29** |
| III. Avanzado | 14 | 4 | 7 | **25** |
| **Total** | **49** | **14** | **7** | **70** |

[1] Director General de EBA-Consulting. Consultor internacional y formador con más de 16 años de experiencia en Pymes y multinacionales en varios países. Creador del Método MAGIC®.
[2] Las horas de trabajo autónomo se consideran horas no presenciales realizadas en casa o de forma *online*.

© EBA-Consulting – Método MAGIC®. Todos los derechos reservados. Prohibida su copia o distribución.

## PROGRAMA

| MÓDULO | MES | DÍA* | TEMA |
|---|---|---|---|
| MÓDULO I. Inmersión en las competencias del Método MAGIC® | SEPTIEMBRE | Viernes 15 | Introducción al Método MAGIC® / CM: Comunicación efectiva / IE: Aproximación a la Inteligencia Emocional |
| | | Sábado 16 | AA: Auto-motivación / IN: Innovación exitosa / PS: Motivación |
| | | Viernes 22 | NG: Panorama actual de la negociación / TC: Generalidades del trabajo colaborativo |
| | | Sábado 23 | SL: Técnicas para solución de problemas / AT: Estrategias para ser adaptable / PO: Gestión del tiempo |
| MÓDULO II. Profundizando en las competencias del Método MAGIC® | SEPTIEMBRE | Viernes 29 | SL: Pensamiento lateral / Resiliencia |
| | | Sábado 30 | CM: La importancia de la comunicación / Presentaciones eficaces / Comunicación no verbal |
| | OCTUBRE | Viernes 6 | AA: Atención, lógica y memoria / *Mentoring* para tu desarrollo |
| | | Sábado 7 | IE: Emociones y Personalidad / Modelo DPC / Gestión del estrés |
| | | Viernes 20 | PS: Identificación de talento / Líderes inspiradores / Estrategias de desarrollo |
| | | Sábado 21 | IN: *Design thinking* I / *Design thinking* II / *Design thinking* III |
| MÓDULO III. Dominio e interrelación de las competencias del Método MAGIC® y *coaching* grupal | OCTUBRE | Viernes 27 | AT: Gestión del cambio / Positivismo |
| | | Sábado 28 | TC: Gestión hacia arriba / Delegar de forma efectiva / Equipos eficaces |
| | NOVIEMBRE | Viernes 3 | PO: Organización de reuniones / Hacer que las cosas sucedan |
| | | Sábado 4 | NG: Estilos de negociación / Teoría de juegos / Persuasión |
| | | Viernes 17 | Coaching |
| | | Sábado 18 | Coaching / Cierre |

* Los viernes el horario es de 18:00 hrs. a 21:00 hrs.
Los sábados el horario es de 10:00 hrs. a 14:00 hrs.

**Leyenda (competencias):**

| | |
|---|---|
| CM = Comunicación | NG = Negociación |
| IE = Inteligencia emocional | TC = Trabajo colaborativo |
| AA = Auto-aprendizaje | SL = Solución problemas |
| IN = Innovación | AT = Adaptabilidad |
| PS = Pasión desarrollo otros | PO = Planificación y organización |

© Copyright

© EBA-Consulting – Método MAGIC®. Todos los derechos reservados. Prohibida su copia o distribución.

## SOLICITUD DE ADMISIÓN Y RESERVA DE PLAZA

El interesado debe rellenar el formulario de solicitud de admisión y reserva de plaza en www.eba-consulting.es/v2/admision-magic/ mediante el cual expresa su deseo de participar en los 3 módulos que integran el Método MAGIC®.

- **Pago de la admisión y reserva de plaza**

Representa la confirmación por parte del interesado que acepta participar en los módulos que integran el Método MAGIC®.

Importe de la admisión y reserva de plaza: los honorarios de admisión suponen un **importe de 1.000 €** que deberá abonarse al solicitar la admisión y reserva de plaza y que deberá realizarse mediante transferencia a la cuenta corriente ES13 0049 2196 0328 9474 7139. Dicho importe se descontará del precio total del módulo en el momento de realizar la matrícula.

Este importe no será reintegrable, salvo que la convocatoria sea anulada por falta de participantes, en cuyo caso, dicho importe podría ser utilizado en la siguiente convocatoria o que el interesado no sea admitido.

- **Documentación de admisión y reserva de plaza**

Con su formulario de solicitud, el interesado debe aportar la siguiente documentación:

- D.N.I. escaneado
- Curriculum vitae.
- Justificante del pago de los honorarios de admisión y reserva de plaza escaneado.

- **Confirmación de la admisión y reserva de plaza**

EBA-Consulting, notificará por correo electrónico la confirmación de la admisión y reserva de plaza a las 48 horas de cumplimentada la solicitud y presentada la documentación de admisión.

## MATRICULACIÓN

La matriculación podrá realizarse desde el momento de la admisión, hasta 10 días antes del comienzo del primero de los módulos.

A través de la página web www.eba-consulting.es/v2/matricula-magic/ el participante deberá:

- Proceder a matricular los módulos (I, II y III)
- Seleccionar la forma de pago de los honorarios de la formación (al contado o de manera individual antes del comienzo de cada módulo).
- Presentar justificante del abono de los honorarios de formación (descontando el precio de la admisión y reserva de plaza).

© Copyright EBA-Consulting

© EBA-Consulting – Método MAGIC®. Todos los derechos reservados. Prohibida su copia o distribución.

- **Pago del importe de la formación**

Los honorarios formativos se podrán abonar mediante las siguientes formas de pago:

- Mediante **transferencia bancaria en un único pago** completo de los módulos en los que se ha matriculado. Esta forma implicará un descuento por pronto pago del 5% sobre el importe de la formación (no incluye los honorarios de admisión y reserva de plaza).

- Mediante **transferencia bancaria en pagos específicos** antes de comenzar cada uno de los módulos. Del primero de los módulos en el que se matricule se le descontará el pago realizado por honorarios de admisión y reserva de plaza.

- **Formalizar el impreso de matrícula supone**:

- Aceptar los módulos que integran el Método MAGIC®.
- Aceptar las fechas y horarios de los módulos.
- Aceptar y pagar el importe de la matrícula de cada uno de los módulos.
- Tener acceso al apartado web *Online Training Center®* en el que se incorpora toda la documentación de los módulos.
- Aceptar las Condiciones Generales de Matriculación.

Una vez matriculado, el participante recibirá por correo electrónico un usuario y contraseña que le permitirá acceder a toda la información y documentación de los módulos.

La matrícula se realiza una sola vez y por convocatoria y, sólo se podrán realizar modificaciones en situaciones excepcionales, previa solicitud, explicando claramente el motivo, y a través de correo electrónico a la dirección de info@eba-consulting.es.

## PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

- ***¿Qué desarrolla exactamente el Método MAGIC®?***

Desarrolla 10 competencias concretas que el método estima que son indispensables para desarrollar lo que llamamos Profesionales de Rendimiento Activo (PRA), es decir líderes que cuentan con herramientas para alcanzar altos niveles de productividad personal, rentabilidad para la empresa y que inspiran a los de su entorno a lograr las metas propuestas.

- ***¿De cuántos módulos consta el Método MAGIC®?***

El Método MAGIC® se divide en 3 módulos: Básico, Intermedio y Avanzado.

- ***¿Es obligatorio realizar los 3 módulos?***

No es obligatorio pero es absolutamente recomendable. El módulo básico supone un acercamiento general y básico de las competencias desarrolladas en el método. Si se quiere profundizar de verdad y desarrollar de forma real las competencias del Método MAGIC® entonces es necesario realizar los módulos Intermedio y Avanzado.

© Copyright EBA-Consulting

© EBA-Consulting – Método MAGIC®. Todos los derechos reservados. Prohibida su copia o distribución.

- ***¿Entonces el Método MAGIC® es sólo para managers o altos ejecutivos?***

No. El Método MAGIC® es altamente recomendable para las personas que tienen una posición de autoridad o responsabilidad en las empresas/organizaciones; sin embargo el Método MAGIC® ha sido diseñado para robustecer las capacidades de los equipos de todas las áreas y niveles de las empresas u organizaciones sin importar su sector o ámbito de trabajo. El método es igualmente de un altísimo valor para emprendedores y autónomos.

- ***¿Existen personas, áreas o empresas concretas donde el método sea más útil?***

El Método MAGIC® es altamente efectivo para todo el personal de cualquier organización/empresa.

- ***¿Qué me ofrece el Método MAGIC® como empresario/directivo?***

Mejora los ratios de conversión en las ventas, genera ambiente de trabajo próspero, permite incrementar las utilidades económicas, estimula un servicio al cliente de alta calidad, expande las capacidades de los empleados y de la organización/empresa, facilita los procesos de cambio y la implementación de planes estratégicos, entre otros.

- ***¿Qué me ofrece el Método MAGIC® como emprendedor o autónomo?***

Son muchas las ventajas, por ejemplo, adquirir herramientas para gestionar proyectos, inclusive en etapas tempranas y poco desarrolladas; ofrece estrategias que facilitan el *networking* y potencia habilidades para las relaciones personales, tan necesarias para el impulso de nuevos negocios e innovación. Fomenta el fortalecimiento de negocios innovadores mediante la aplicación de un método igualmente innovador y pionero para asegurar un rendimiento económico adecuado de su negocio/proyecto.

- ***¿Qué me ofrece el Método MAGIC® como empleado/colaborador de una empresa/organización?***

Progreso en la organización/empresa para acceder a oportunidades de ascensos, promociones o aumento de salario. Aprender estrategias para el logro de objetivos o metas difíciles de alcanzar. Poner en práctica habilidades para destacar y obtener mayor reconocimiento profesional. Hacerse con herramientas para facilitar las labores profesionales cotidianas, especialmente aquellas relacionadas con ventas, negociación, motivación de equipos o trato con proveedores o clientes.

- ***¿Por qué debo elegir el Método MAGIC® antes que otros cursos formativos?***

El Método MAGIC es pionero en el uso de técnicas de alto impacto y tiene un objetivo bastante concreto: formar Profesionales de Rendimiento Activo. Se trata de un método que subsana carencias profesionales, personales y académicas que no se aprenden en el ámbito universitario, ni en acciones formativas convencionales, y que suponen la base inequívoca para el desarrollo del potencial humano de aquellos que deseen realmente considerarse líderes profesionales en su sector, y beneficiarse de crecimiento personal, proyección profesional e incrementar sus posibilidades de éxito y mejora de su nivel económico.

© Copyright EBA-Consulting

© EBA-Consulting – Método MAGIC®. Todos los derechos reservados. Prohibida su copia o distribución.