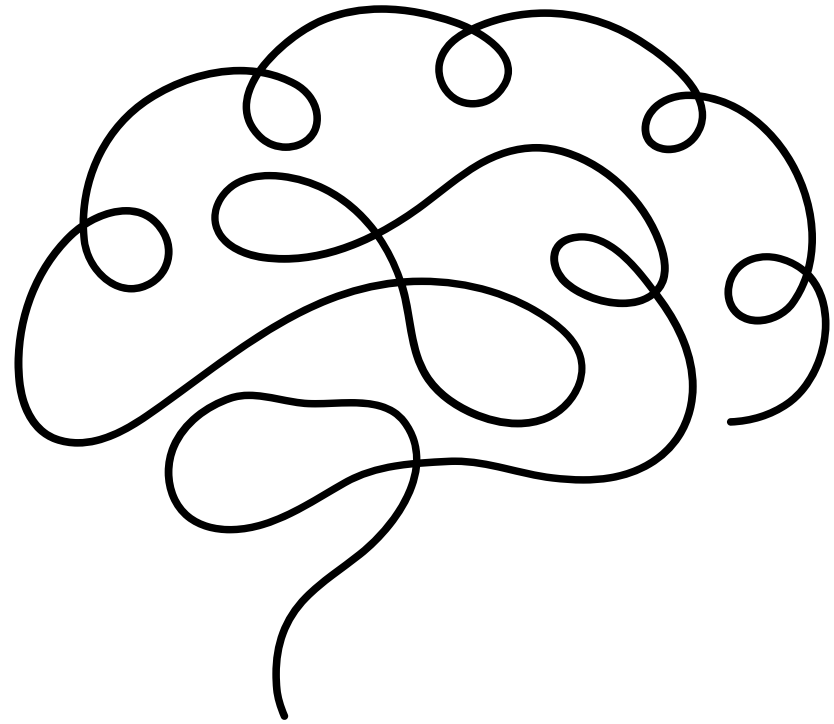




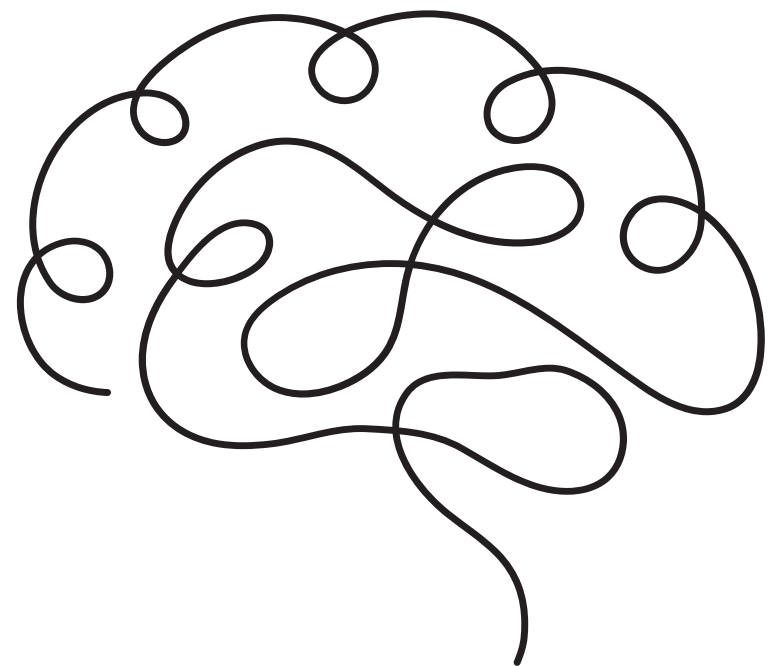
**CARLOSALGECIRA**  
**Portafolio de Servicios 2024**



# Neurociencias y Teatro Aplicado **al desarrollo y crecimiento profesional.**

Diseñamos capacitaciones utilizando el conocimiento científico de las Neurociencias Aplicadas a las Organizaciones (Neuromanagement) y ejercicios con técnicas teatrales **para que tu experiencia de formación sea inolvidable.**





# ¿QUIÉNES SOMOS?

**SOMOS** una empresa de formación y soluciones creativas para su empresa.

Nos especializamos en procesos formativos innovadores donde utilizamos el **Neuromanagement** (Conocimiento científico) y **técnicas teatrales y lúdicas** como pilar del aprendizaje.

Trabajamos con un enfoque “humano” donde nuestro objetivo es el desarrollo de habilidades para la vida personal y laboral.

**Diseñamos capacitaciones acordes a las necesidades de cada empresa**, basadas en estudios de los problemas actuales y con miras a encontrar soluciones plausibles.

Nuestras capacitaciones se desarrollan en un clima de aprendizaje significativo, a partir de lo lúdico y la reflexión de nuestros roles en el entorno laboral.

Contamos con personal altamente capacitado en el campo del comportamiento organizacional y el desarrollo personal, quienes son los encargados de hacer vivir a sus colaboradores **una experiencia de capacitación única**.



**FORMACIÓN  
EMPRESARIAL**



**BTL  
CON ACTORES**



# ¿QUÉ METODOLOGÍAS UTILIZAMOS PARA CAPACITAR?



**1**

**TEATRO-FORO  
PARA LOS  
NEGOCIOS**



**2**

**LEGO  
SERIOUS  
PLAY**



**3**

**GAMIFICACIÓN**







1

# TEATRO-FORO PARA LOS NEGOCIOS

(METODOLOGÍA ABP - APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS)

## DESCRIPCIÓN

Esta metodología permite por medio de la **observación** y el **análisis de problemas**, la **búsqueda de soluciones plausibles** a los retos que presentan las organizaciones.

## ¿POR QUÉ UTILIZAR EL TEATRO COMO HERRAMIENTA PARA CAPACITAR?

El Teatro-Foro es una experiencia vivencial, que facilita el aprendizaje práctico, fomenta la creatividad y la innovación, ayuda a mejorar la comunicación y el trabajo en equipo, y genera un ambiente de aprendizaje emocionante y motivador.

**DURACIÓN:** DE 2 A 4 HORAS

**CANTIDAD DE PERSONAS:** DE 6 A 25 PERSONAS  
POR GRUPO

Esta metodología fue creada en Brasil por el pedagogo AUGUSTO BOAL y traída al ámbito empresarial por nuestra empresa Carlos Algecira Trainer.

PILARES DEL APRENDIZAJE

**Empatía**

Reflexión crítica

**Trabajo en equipo**

Participación Activa

**Solución de problemas**

Aprendizaje 100%  
experiencial

EL APRENDIZAJE ES MÁS SIGNIFICATIVO  
CUANDO NOS INVOLUCRAMOS  
EMOCIONALMENTE.



# 2

# LEGO SERIOUS PLAY®

(METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE EXPERIENCIAL Y PARTICIPATIVO)

## DESCRIPCIÓN

LSP utiliza la construcción con bloques LEGO como herramienta principal para explorar y resolver problemas complejos, fomentar la creatividad y la innovación, y mejorar la comunicación y el trabajo en equipo. La metodología se basa en la teoría del construccionismo y utiliza el juego como medio para generar ideas y soluciones innovadoras a problemas empresariales y sociales.

## ¿POR QUÉ UTILIZAR EL TEATRO COMO HERRAMIENTA PARA CAPACITAR?

El aprendizaje kinestésico (aprender haciendo) involucra más áreas del cerebro, lo que facilita la retención de información y el aprendizaje de habilidades prácticas. Al construir y manipular objetos con las manos, los colaboradores pueden explorar, experimentar y visualizar ideas de una forma tangible y concreta, lo que les ayuda a comprender mejor conceptos abstractos y complejos. Además, utilizar las manos en el aprendizaje puede ser una actividad placentera y satisfactoria que ayuda a reducir el estrés y la ansiedad, lo que puede mejorar el rendimiento y la motivación de los colaboradores.

**DURACIÓN: ENTRE CUATRO (4) Y OCHO (8) HORAS.**

PILARES DEL APRENDIZAJE

**Exploración y experimentación.**  
Narrativa y storytelling.  
Participación Activa.  
**Creatividad e innovación.**  
Construcción de modelos a partir de ideas abstractas.

**PASA TUS IDEAS ABSTRACTAS A MODELOS CONCRETOS Y TANGIBLES.**



Certificate in facilitating and designing workshops with LEGO Serious Play Method.





3

# GAMIFICACIÓN

(METODOLOGÍA GAME DESIGN)

## DESCRIPCIÓN

Esta metodología se enfoca en crear experiencias de juego atractivas y motivadoras mediante la implementación de elementos como desafíos, recompensas, niveles, retroalimentación, entre otros. El objetivo del diseño de juegos es crear una experiencia de usuario atractiva y gratificante que fomente la participación activa y el compromiso del jugador en el proceso de aprendizaje

## ¿POR QUÉ UTILIZAR GAMIFICACIÓN PARA CAPACITAR?

1. La gamificación permite mejorar la retención de información, ya que los elementos propios de los juegos, como la retroalimentación, los desafíos y las recompensas, aumentan la motivación de los empleados y les ayudan a recordar mejor lo aprendido.
2. fomenta la creatividad y la resolución de problemas, lo que contribuye a que los empleados adquieran habilidades que pueden aplicar en situaciones cotidianas en su trabajo.

**DURACIÓN: ENTRE CUATRO (4) Y OCHO (8) HORAS.**

Diseñamos la actividad según las necesidades del cliente.

**AUMENTA LA MOTIVACIÓN Y EL COMPROMISO DE LOS COLABORADORES EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE.**

**PILARES DEL APRENDIZAJE**

**Fomenta el trabajo en equipo.**  
Mejora clima laboral  
**Refuerza la comunicación interna.**



# WORKSHOPS



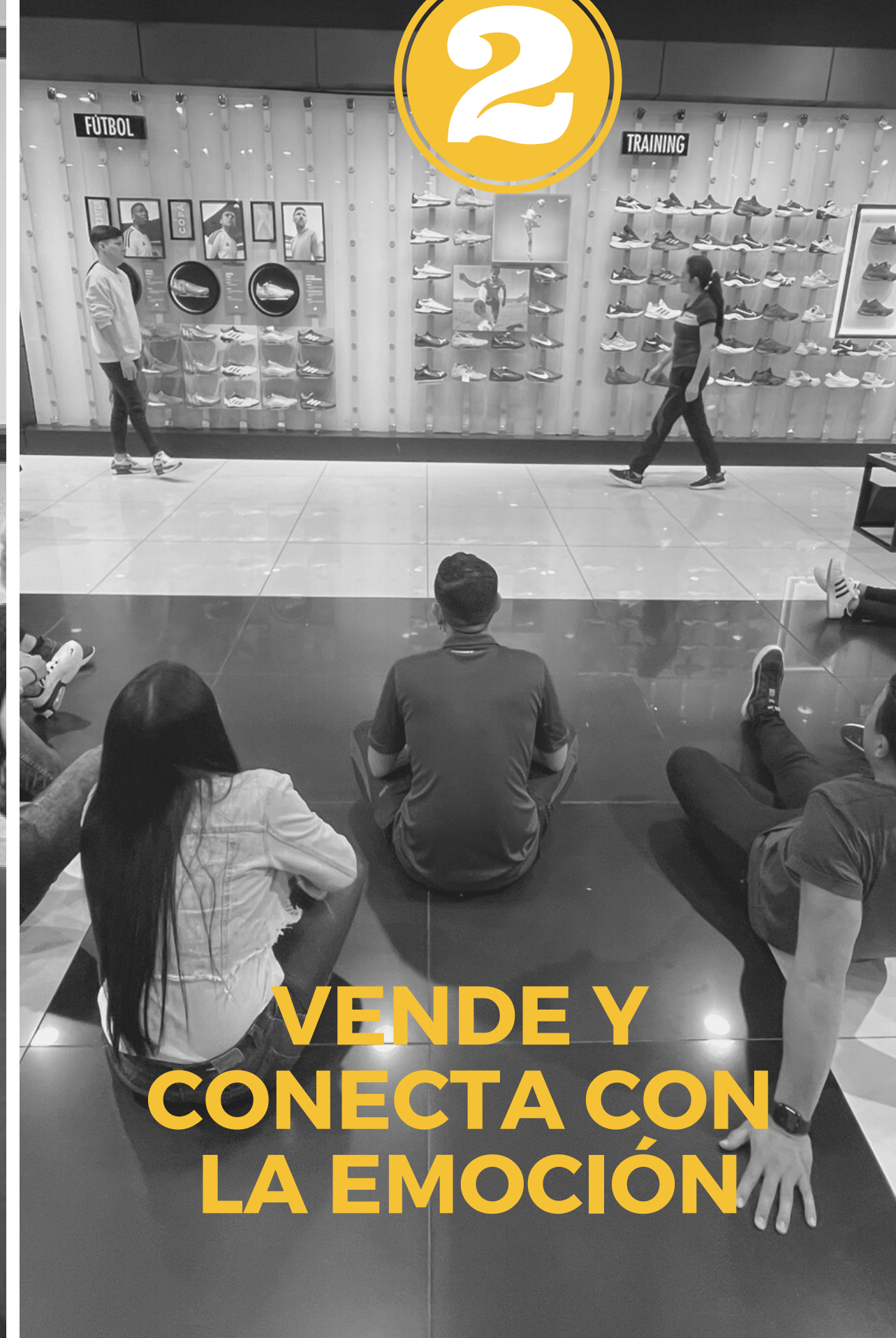
1

**NEURO  
ORATORIA**  
(Habla en público como  
un profesional)



2

**VENDE Y  
CONECTA CON  
LA EMOCIÓN**







1

# NEURO-ORATORIA

## (HABLA EN PÚBLICO COMO UN PROFESIONAL)

**ENTRENAMIENTO PARA POTENCIAR TUS HABILIDADES  
COMUNICATIVAS DESDE LA NEURO-ORATORIA**

### DESCRIPCIÓN

En un mundo cada vez más competitivo, la habilidad de comunicarse de manera clara y persuasiva se ha convertido en un requisito fundamental para tener éxito en cualquier campo. A través de una combinación de teoría y práctica, aprenderás a controlar el miedo escénico, a utilizar tu cuerpo y voz para transmitir tus ideas de manera clara y efectiva, y a preparar y entregar presentaciones impactantes e inolvidables.

### ¿POR QUÉ USAMOS LA NEURO-ORATORIA PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DEL WORKSHOP?

Conocer el cerebro y su funcionamiento es el primer paso para entender cómo funcionamos cuando nos enfrentamos a una audiencia. Las últimas investigaciones en el campo de las neurociencias nos muestra cómo en la relación cuerpo-cerebro se pueden empezar a generar cambios en temas como el miedo escénico, el poder para captar la atención del público y las diferentes técnicas para persuadir por medio de las emociones.

PILARES DEL APRENDIZAJE

**Estar presente.**  
La respiración.  
**Control del lenguaje corporal**  
El arte de la voz  
**Conexión emocional.**  
**Storytelling**

**DURACIÓN: 16 HORAS**

**LOS GRUPOS DEBEN SER PEQUEÑOS PARA  
GARANTIZAR EL APRENDIZAJE**





# 2

# VENDE Y CONECTA CON LA EMOCIÓN

DESARROLLO DE HABILIDADES DE VENTA CON IMPRO TEATRAL

## DESCRIPCIÓN

**vende y conecta con emoción** es un entrenamiento de habilidades a partir de la improvisación teatral, que parte del autoconocimiento de nuestras capacidades expresivas y nos lleva a reflexionar sobre la importancia de conectar emocionalmente con los clientes para crear una experiencia de compra diferente y efectiva.

## ¿POR QUÉ UTILIZAR LA IMPROVISACIÓN TEATRAL PARA UN WORKSHOP DE VENTAS?

la improvisación teatral puede ser una herramienta valiosa para el desarrollo de habilidades de venta debido a su capacidad para mejorar la escucha activa, la capacidad de adaptación, la creatividad, la confianza en sí mismo y sobretodo porque por medio del storytelling y las historias podemos conectar emocionalmente con el cliente.

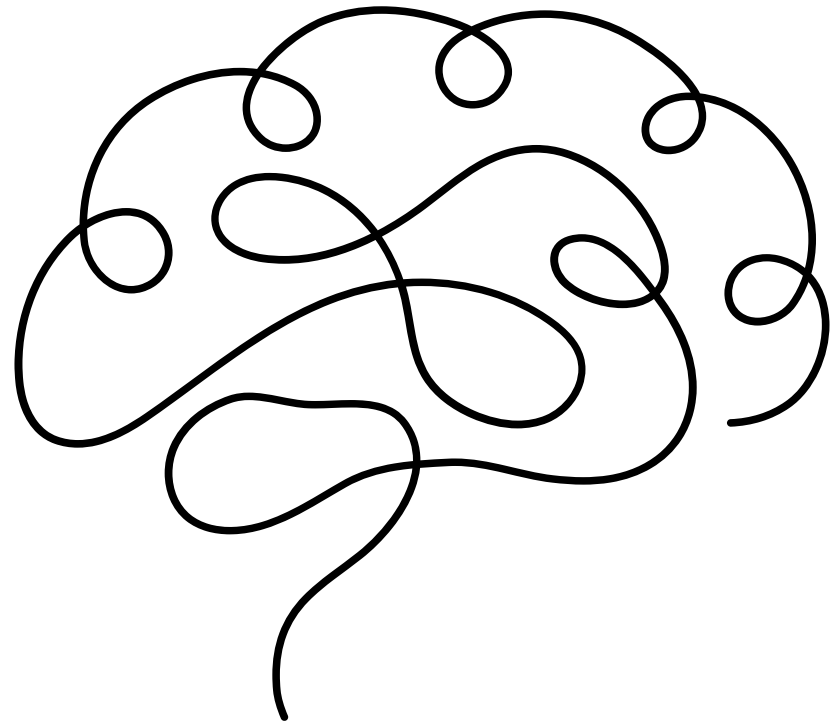
PILARES DEL APRENDIZAJE

Estar presente  
**Escucha activa**  
Reconocimiento del lenguaje corporal y la voz  
**Conexión emocional con el cliente**  
Storytelling  
Entrenamiento 100% práctico

**SI LOGRAMOS CONECTAR EMOCIONALMENTE CON EL CLIENTE LA VENTA LLEGA SOLA**

**DURACIÓN: 20 HORAS  
DOS O TRES HORAS DIARIAS**





**Próximamente**  
**Workshop en**  
**Neuroliderazgo**

Toma de decisiones - Manejo emocional - Motivación



# NUESTROS CLIENTES

Ellos ya vivieron la experiencia con Carlos Algecira

ZARA



**SPORTLINE**  
AMERICA+++

tigo



**Alimentos  
Cárnicos**

**DHL**



**Rodelag**



KOMUNIKA LATAM





# CARLOS ALGECIRA

## PERFIL DEL CAPACITADOR

Actor y pedagogo con +10 años de experiencia en procesos de formación organizacional.

Estudió Licenciatura en Artes Escénicas en la Universidad Pedagógica Nacional de Colombia, complementó su formación artística y pedagógica con un posgrado en Gerencia y Gestión Cultural en la Universidad del Rosario y un Master en Administración de Negocios en la Universidad Interamericana de Panamá.

**En el 2023 terminó su Posgrado en Neuromanagement en UCEMA, una reconocida escuela de negocios de Argentina.**

Ha trabajado como facilitador y consultor empresarial enfocado al desarrollo de Soft Skills para marcas como ZARA, DHL, SPORTLINE, TIGO, BANCO FALABELLA, BANISTMO, NEQUI, entre otras.

Desde el 2013 trabaja con el Concurso Nacional de Oratoria de Panamá como jurado regional y profesor de Lenguaje Corporal de la Academia Nacional de Oratoria. Actualmente es profesor de “Técnicas para hablar en público” del Diplomado en Locución de la Universidad del Caribe de Panamá. Ha trabajado como asesor de oratoria y proyección personal para altos ejecutivos en diferentes empresas de Panamá y Colombia.

Actualmente también es creador de contenido para redes sociales.



# Contacto

E-mail: [caralgecira@gmail.com](mailto:caralgecira@gmail.com)

Whatsapp: +507 6378 8780

Celular: +57 3105610638

Telegram: [carlosalgecira](https://t.me/carlosalgecira)

[www.carlosalgecira.com](http://www.carlosalgecira.com)



@CARLOS.ALGECIRA



@CARLOSALGECIRA

**CARLOSALGECIRA**