

**2022**

Propuesta formativa



**Nacho Caballero**

STORYTELLER

# Tu empresa es un avión

La **cabina** está pilotada por los **líderes**. El **combustible** de la empresa es el **beneficio** y la tesorería. Para conseguirlo, hay que tener buenos **recursos humanos** y materiales en el **fuselaje**. Lo que mantiene todo en vuelo, son los **productos y servicios** que representan las **alas**. ¿Los **motores**? el **marketing** y la **ventas**.

**Un delicado equilibrio optimizado con este programa formativo**



# Áreas de formación



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

# Nos adaptamos a tus necesidades

## Formatos disponibles:

- Masterclass de 1 hora.
- Taller de 2 y 4 horas.
- Curso de 8 horas. (1 ó 2 jornadas)
- Mentoría individual.



**Nacho Caballero**

STORYTELLER

# Liderazgo

## La cabina



**Nacho Caballero**

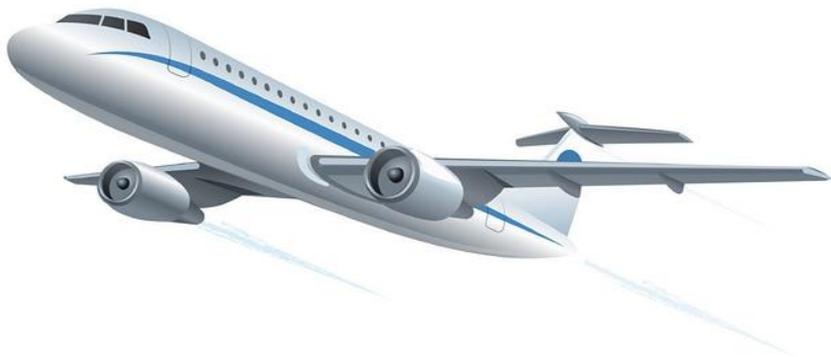
STORYTELLER



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## HAZ CRECER TU NEGOCIO

Curso para optimizar las seis áreas  
claves de funcionamiento de tu  
negocio.



### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Directivos/as.
- Autónomos/as.
- Mandos intermedios.

### Objetivos

- Fomentar el liderazgo.
- Comercializar productos o servicios
- Optimizar Ventas.
- Creación de productos
- Gestión de gastos.
- Controlar el flujo de caja.

### Contenido del Taller formativo

- Unificar visión comercial y empresarial.
- Comunicar para liderar.
- Desarrollar equipo de ventas y optimizar procesos.
- Evaluar rentabilidad de productos.
- Optimizar atención al cliente.
- Conocer la verdad sobre los números del negocio.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



## WIN WIN

Tácticas de **negociación** eficaces  
para tu negocio



### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Directivos/as.
- Autónomos.
- Mandos intermedios.

### Objetivos

- Administrar y emplear diferentes tácticas.
- Mantener la iniciativa en la negociación.
- Aprender a negociar de forma positiva.
- Detectar negociación nociva y neutralizarla.

### Contenido del Taller formativo

- Los dos tipos principales de negociación.
- Cómo pasar de uno a otro.
- Cómo dar el primer paso.
- Cuándo ir "below the line".
- Cómo generar satisfacción y efecto win win.



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

# STORYTELLING, LIDERAZGO Y ORATORIA.

El que sabe contar, sabe liderar.



## Dirigido a:

- Empresas.
- Equipos de trabajo.
- Personal de ventas.
- Emprendedores.

## Objetivos

- Entregar el mensaje y no morir de pánico.
- Aprender a usar las historias para comunicar.
- Saber liderar a través del storytelling.
- Practicar técnicas para contar bien las historias.
- Detectar buenas historias en el día a día.

## Características del Taller Formativo

- Técnicas para hablar en público.
- Estructuras que refuerzan el mensaje.
- Fomento de la creatividad y el buen feedback.
- Promoción de la participación.
- Entrenamiento para fomentar el liderazgo.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## STORYTELLING PERSONAL

Aprende a contarlo mejor y consigue  
dejar huella en tu audiencia



[Haz clic en la imagen](#)

### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Freelance.
- Profesionales por cuenta ajena.
- Desempleados.

### Cómo funciona

- Definir objetivos del Storytelling Personal.
- 3 sesiones de coaching personalizado.
- Elaboración de una charla basada en las sesiones.
- Formato de entrega: PDF, iOS y Kindle.

### Aplicaciones

- Un discurso propio para reuniones.
- Autoconocimiento y autoestima personal.
- Dar una charla TED o discurso importante.
- Articular una historia personal convincente en entrevistas de trabajo.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)

# RRHH y gastos generales

## El fuselaje



**Nacho Caballero**

STORYTELLER



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

# CADA PERSONA ES UN MUNDO

Curso de comunicación basado en  
perfiles de personalidad



## Dirigido a:

- Emprendedores.
- Directivos/as.
- Autónomos.
- Mandos intermedios.

## Objetivos

- Conocer el por qué de las reacciones.
- Utilizar el estilo de comunicación adecuado.
- Tratar a cada persona de forma óptima.
- Reducir el conflicto modulando el mensaje.
- Identificar las personalidades del eneagrama.

## Contenido del Taller formativo

- Fomento del compañerismo y equipo.
- Cómo identificar su tipo dominante.
- Motivación para cada tipo de persona.
- Maximizar el rendimiento comunicativo.
- Aplicar lo aprendido.

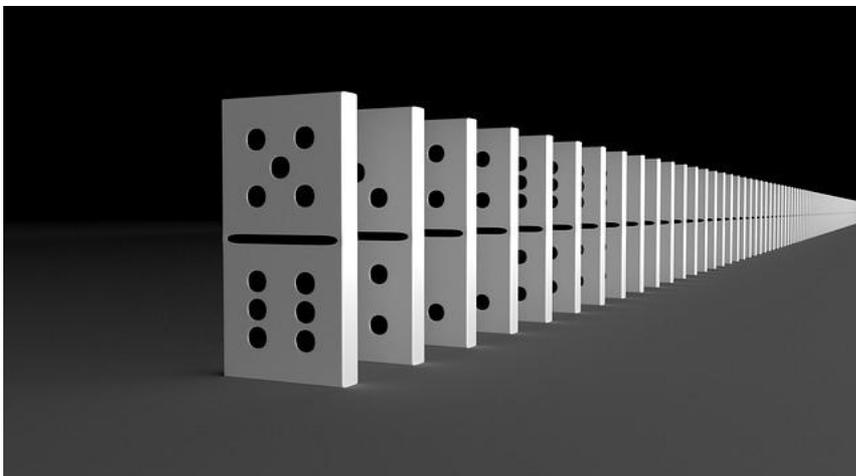
---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



## FOCO Y PRODUCTIVIDAD

Curso para optimizar los resultados basándose en la unitarea.



### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Directivos/as.
- Autónomos/as.
- Mandos intermedios.

### Objetivos

- Aprender a priorizar.
- Eliminar la multitarea.
- Practicar técnicas de enfoque.
- Asimilar el efecto dominó.

### Contenido del Taller formativo

- Mentiras sobre la productividad.
- Camino a la productividad. Claves.
- Compromisos para resultados óptimos.
- Evitar ladrones de tiempo.
- Propósito, prioridad y productividad.



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## APRENDE A DICTAR

Curso con técnicas para optimizar el tiempo de escritura.



### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Directivos/as.
- Autónomos/as.
- Escritores/as.

### Objetivos

- Establecer rutinas de escritura.
- Conocer las técnicas de dictado.
- Optimizar el dictado de textos.
- Trabajar rápido en todos los formatos.

### Contenido del Taller formativo

- Cómo dictar. Sesión inicial.
- Ejercicios prácticos.
- Tecnología necesaria y alternativas.
- Seguimiento de resultados.
- Esquemas y dictado.

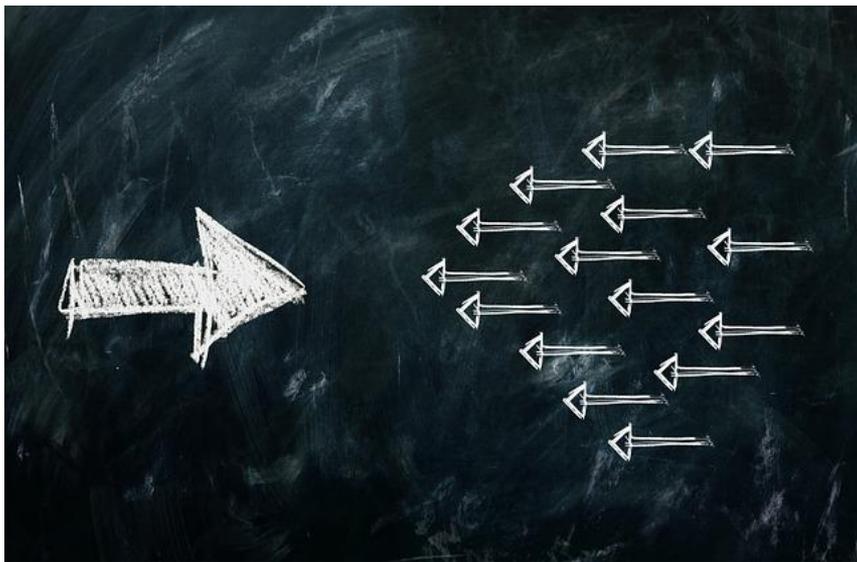
---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



## RESILIENCIA: LA FORTALEZA DE LA FLEXIBILIDAD

Taller con técnicas para proteger la salud desde la positividad consciente.



### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Directivos/as.
- Autónomos/as.
- Escritores/as.

### Objetivos

- Conocer la resiliencia como factor protector de la salud mental.
- Afrontar la adversidad con habilidades positivas.
- Gestionar el estrés con actitud resiliente.

### Contenido del Taller formativo

- Resiliencia vs emociones negativas.
- Diferencia entre resiliencia y presiencia.
- Resiliencia y fortalezas personales.
- Gestión de estrés y mindfulness.



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## MARKETING Y VENTAS APLICADO A TU MARCA PERSONAL.

La creación de tu Marca Personal que te permita conseguir tus objetivos



Haz clic en la imagen

### Dirigido a:

- Desempleados.
- Estudiantes.
- Trabajadores/as que busquen un cambio.

### Objetivos

- Convértete en el mejor/ar.
- Aplica el marketing a tu marca personal.
- Habilidades de Venta para venderte mejor.
- Crea un embudo de ventas efectivo.
- Fomentar el espíritu emprendedor.

### Contenido del Taller formativo

- Creación de un People Plan.
- Herramientas prácticas durante el taller.
- Caso práctico.
- Gestión emocional de tu Marca Personal.

---

[Más información](#)

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

# AUTOMATIZA TU CAPTACIÓN DE TALENTO

Crea un sistema que te allane el camino de conseguir fichar a los mejores



## Dirigido a:

- Desempleados.
- Estudiantes.
- Trabajadores/as que busquen un cambio.

## Objetivos

- Conseguir máxima visibilidad.
- Conseguir contactos de tu interés.
- Gestionar un CRM sencillo y gratuito.
- Escribir buenos emails.
- Hacer un seguimiento efectivo.

## Contenido del Taller formativo

- Planificación de objetivos.
- Caso real durante el taller.
- Herramientas gratuitas para llevarlo a cabo.
- Gestión emocional de la contratación.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)

**Marketing y Ventas**

Los motores

**Productos y servicios**

Las alas



**Nacho Caballero**

STORYTELLER



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## STORYSELLING/STORYBRAND

Storytelling aplicado al marketing y ventas de tu negocio.



[Podcast sobre estos contenidos](#)

## EL IPHONE DE NUESTROS CURSOS

### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Empresas.
- Marcas.
- Equipos de empresa.

### Objetivos

- Atraer clientes a tu negocio/web.
- Despertar su curiosidad.
- Llevarlos a que te descubran.
- Que se comprometan contigo y compren.
- Convierte a tu equipo en un ejército de comerciales.

### Contenido del Taller formativo

- Crear un guión de marca.
- Crear un eslogan.
- Estructurar landing page.
- Crear generador de Leads.
- Crear campañas de email.
- Misión de la empresa.

Nacho Caballero  
650 486 412

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



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

# WHATSAPP PARA NEGOCIOS

Saca el máximo partido a la herramienta de mensajería que todos tus clientes usan.



## Dirigido a:

- Pequeño comercio local
- Emprendedores/as

## Objetivos

- Atraer clientes a tu negocio/web
- Gestionar contactos.
- Enviar ofertas por Whatsapp
- Automatizar tu negocio
- Crear una Academia con WhatsApp

## Contenido del taller formativo

- Mensajes de ausencia y bienvenida
- Crea tu escaparate en WhatsApp
- Analiza las estadísticas para mejorar
- Cómo crear mensajes de venta efectivos

## Formato

- Videollamada con Google Meet.
- 45 minutos de formación
- 15 minutos de preguntas y resolución de dudas

---

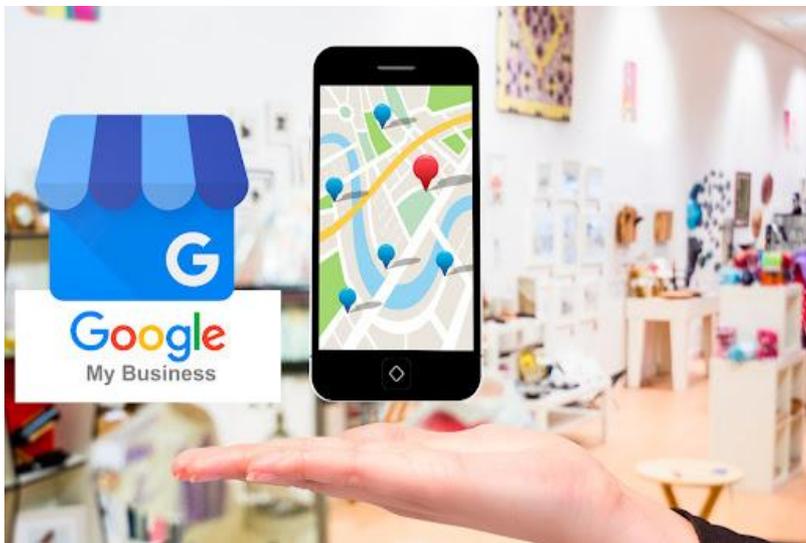
Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## GOOGLE MY BUSINESS

Para que cuando alguien pregunte a Google, tu negocio sea la respuesta.  
La red social más efectiva.



### Dirigido a:

- Pequeño comercio local
- Emprendedores/as

### Objetivos

- Atraer clientes a tu negocio/web
- Gestionar contactos.
- Mejorar la visibilidad de tu local.
- Conseguir más clientes.

### Contenido del taller formativo

- Consigue reseñas para tu comercio.
- Lanza ofertas para tus clientes locales
- Analiza las estadísticas para mejorar
- Cómo crear mensajes de venta efectivos

### Formato

- Videollamada con Google Meet.
- 45 minutos de formación
- 15 minutos de preguntas y resolución de dudas

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)

# El combustible...

Si aplicas esta formación a tu empresa, mejorará sus resultados, volará más alto y llegará más lejos



**Nacho Caballero**

STORYTELLER

Nos presentamos



**Nacho Caballero**

STORYTELLER



**Nacho Caballero**

STORYTELLER

# Nacho Caballero

Con 20 años me convertí en directivo de una empresa que dirigí con éxito durante dos décadas, donde hice un MBA 100% práctico.

Me inicié como monologuista en 2009 y a los pocos meses fiché por Paramount Comedy. Posteriormente descubrí el apasionante mundo de los monólogos personalizados para particulares y empresas, donde me especialicé.

Desde 2012 me dedico también a la **formación en storytelling, storybrand, comunicación eficaz, hablar en público y creatividad**. Soy Speaker habitual de charlas de motivación y humor en empresas, centros educativos y penitenciarios.

He sido ponente en [TEDxGran Vía](#), [SPRKS](#), [OMBIP](#), [FUCKUP NIGHT](#) y soy miembro de la organización de comunicación y liderazgo [TOASTMASTER INTERNACIONAL](#). He colaborado con **Escuelas de Negocio como IESIDE, ESERP Y EUDE**, entre otras.

Soy pareja de Fátima y padre de nuestras consecuencias: Óliver y Alma, nacidos en 2014 y 2016 respectivamente. También he escrito seis libros disponibles en Amazon. Te los presento.





**Nacho Caballero**

STORYTELLER

# Fátima Izquierdo

**Licenciada en Psicología**, por la U. Pontificia de Salamanca, Especialidad Clínica. **Máster en Terapia Cognitivo-Conductual**. Máster en Psico-oncología. Máster en Psicología Positiva. Especialista en Terapia de Aceptación y Compromiso.

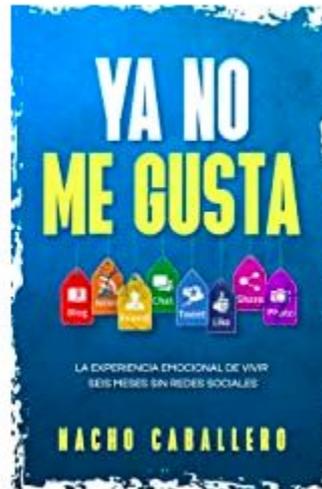
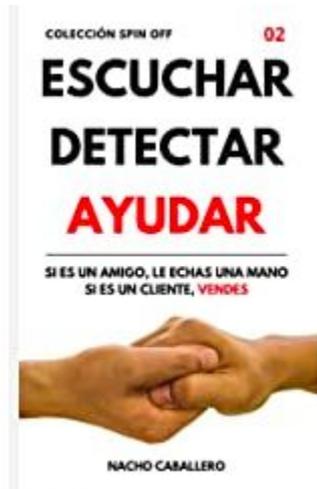
**Terapeuta en el Instituto Europeo de Psicología Positiva (IEPP)** y docente en programas de Desarrollo personal, Gestión y Counselling Emocional.

Experiencia investigadora como **especialista en Evaluación de Tecnologías Sanitarias**, Guías de Práctica Clínica y Herramientas de Ayuda para la Toma de Decisiones Compartida.

Autora de artículos de investigación en revistas nacionales e internacionales. **Coordinadora Académica del Área de Salud de ISDE.**



# Libros más relevantes



Página de Autor en Amazon. [VER AQUÍ](#)

# Formaciones y charlas basadas en mis libros

## Formatos disponibles:

- Masterclass de 1 hora.
- Taller de 2 horas.
- Mentoría individual.



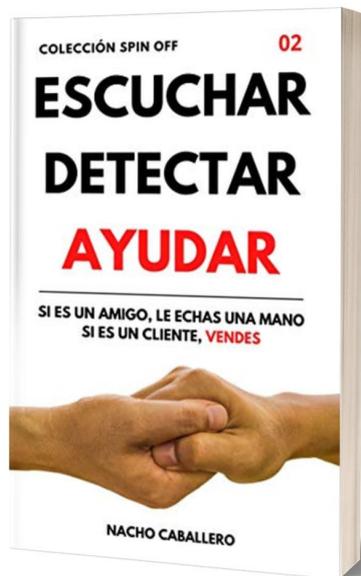
**Nacho Caballero**

STORYTELLER



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## Marketing y Ventas: aprende a vender y a venderte mejor.



[VER WEBINAR](#)

### Dirigido a:

- Emprendedores.
- Empresarios.
- Autónomos.

### Objetivos

- Validar nuevas ideas de negocio.
- Establecer un sistema efectivo y repetible.
- Mejorar la prospección y cualificación.
- Aumentar el cierre y efectividad en ventas.

### Permite al participante

- Obtener un guión efectivo de ventas.
- Aumentar sus resultados y autoestima.
- Mejorar sus ventas Online y Offline.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

## **Conciliar vida personal y profesional** Cómo gestionar tu familia y tu trabajo



[VER VIDEO](#)

### **Dirigido a:**

- Emprendedores, empresarios, RRHH, RSC.
- Empleados, trabajadores y freelance.

### **Objetivos**

- Gestionar el tiempo de trabajo y familia.
- Ejercer la corresponsabilidad familiar.
- Mejorar el nivel de bienestar emocional.
- Mejorar la relación con el dinero.
- Mejorar la productividad personal y laboral.

### **Permite al participante**

- Reformular su idea de éxito en la vida.
- Reconstruir el equilibrio vital perdido.
- Identificar prioridades en su vida.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

**Aprender a gestionar tu dinero**  
es aprender a gestionar tu tiempo.



PODCAST

## Dirigido a:

- Emprendedores.
- Empresarios.
- Autónomos.
- Familias.

## Objetivos

- Recuperar el control sobre el dinero.
- Recuperar el control sobre el tiempo.
- Crear un plan consistente de ahorro a inversión.
- Mejorar la fortaleza y libertad financiera.

## Permite al participante

- Mejorar su relación con el dinero.
- Consumo responsable y consciente.
- Reducir la dependencia de terceros.

---

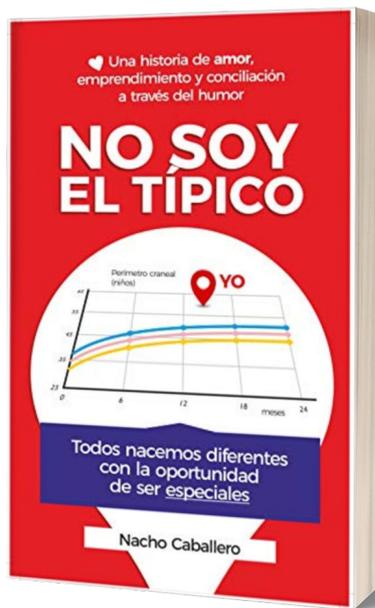
Nacho Caballero  
650 486 412

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



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

**Todos nacemos diferentes**  
con la oportunidad de ser especiales



+ Info

## Dirigido a:

- Adolescentes y jóvenes.
- Padres y madres.
- Empresarios/as y empleados.

## Objetivos

- Conocer el poder de la conciliación.
- Descubrir la singularidad y potenciarla.
- Eliminar relaciones tóxicas.
- Visualizar el amor como motor de cambio.

## Permite al participante

- Reconciliarse con su pasado y presente.
- Afrontar con ilusión el futuro.
- Hacerse preguntas incómodas y necesarias.

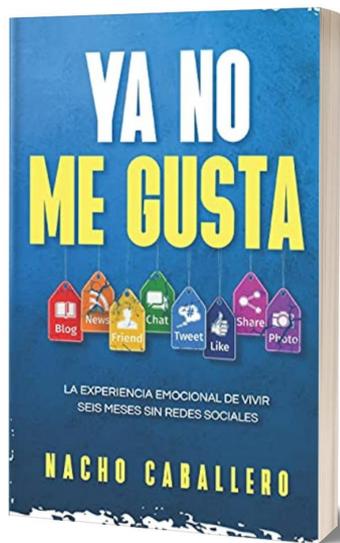
Nacho Caballero  
650 486 412

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



**Nacho Caballero**  
STORYTELLER

**Desconecta del uso nocivo de las redes**  
Reconecta de forma sana y productiva



[+ Info](#)

## Dirigido a:

- Adolescentes y jóvenes.
- Padres y madres.
- Empresas.

## Objetivos

- Replantear el uso de las redes sociales.
- Mejorar la productividad.
- Incrementar la capacidad de poner foco.
- Encontrar un propósito para usar las RRSS.

## Permite al participante

- (Re)descubrir la importancia del mundo offline.
- Sanar el equilibrio entre vida online/offline.
- Poner en valor su tiempo.

---

Nacho Caballero  
650 486 412  
[www.nachocaballero.com](http://www.nachocaballero.com)

# Opiniones y referencias

# DICEN



**Juan Ignacio Alberola** · 1er

Analítica | CRO | SEO | Ecommerce  Ayudo a empresas y profesionales que no están consiguiendo sus objetivos de negocio mediante el análisis de su estrategia digital para mejorar sus resultados.

 Todos los miembros de LinkedIn

Activado 

He trabajado con Nacho para que me ayude a traducir mi lenguaje "informático" a otro lenguaje que se entienda por todos. Sigue una metodología que funciona y que además, es hasta divertida. En cuestión de 3 meses y con su ayuda he dado una vuelta a mi manera de comunicar mi especialidad.



**mireia juncosa** · 1er

Responsable Banca Premier Cataluña

 Todos los miembros de LinkedIn

Activado 

Es un excelente comunicador que hace que le des una vuelta a nivel profesional ... ya que el día a día nos come y a veces por eso olvidamos el estar presentes de manera mas activa... la gente te lo agradece... y suma



**Marta Costas** · 1er

Subdirectora de Asesoría Jurídica y Cumplimiento en Pescanova

 Todos los miembros de LinkedIn

Activado 

Nacho Caballero no es el típico formador. He asistido a otros cursos de oratoria y la perspectiva que me ha aportado Nacho es diferente, moderna y enriquecedora.



Más en [Google](#) y [LinkedIn](#)

# DICEN



**Jorge Muñoz Morato** · 1er

General Manager @ Sauter

21 de diciembre de 2021, Jorge fue cliente de Nacho



Todos los miembros de LinkedIn

Activado



El equipo de Sauter ha pasado una inspiradora jornada de Ventas, Marketing y Storytelling con Nacho, que nos ha permitido ver la actividad de la venta de una manera muy amena y divertida, así como aprender nuevas formas de conectar con los clientes. Seguro que esta es la primera de muchas otras jornadas de formación con él



**Maria de Pinto** · 1er

Responsable Ingenierias Zona Centro en Sauter



Todos los miembros de LinkedIn

Activado



Muy buen comunicador. Hizo de la formación un rato ameno y entretenido para todos. Aprender con humor siempre es más fácil.



**Félix Plaza** · 1er

Ingeniero de Ventas Service en Sauter



Todos los miembros de LinkedIn

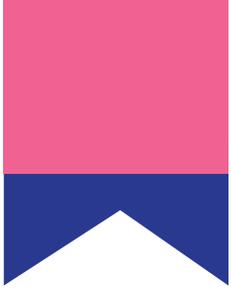
Activado



El viernes pasado tuvimos un evento de empresa, en la que Nacho nos impartió una formación de ventas, la cual fue muy interesante y productiva.

La jornada fue muy amena y dinámica.

Más en [Google](#) y [LinkedIn](#)



# Me confiaron su formación...

**IEBS**  
Business School



**ESERP**  
Business & Law School



**IESIDE**  
BUSINESS INSTITUTE

**TED**



**Abona**  
SISTEMAS DE INFORMACIÓN



**EUDE** | BUSINESS  
SCHOOL

**accenture**  
*Alto rendimiento. Hecho realidad.*



El resto de reseñas las puedes ver en mi perfil de LinkedIn. [Ver aquí](#)



**Nacho Caballero**

STORYTELLER

**650 486 412**

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