

huerto : digital[®]



¡Gamificación en serio!

Nuestros servicios

Nosotros

Crear, trabajar y disfrutar



Nos divertimos haciendo nuestro trabajo.

Huerto Digital es una empresa mexicana que apuesta por la **creatividad** y la **innovación**. Estamos comprometidos con nuestros clientes, colaboradores y con la sociedad en la que estamos cimentados.

Trabajamos para **tocar mentes**, cambiar hábitos y generar nuevas perspectivas del uso de la tecnología, la cual enfocamos al desarrollo humano. Somos **especialistas en el aprendizaje en línea y en desarrollar herramientas digitales**.



Nuestros servicios

**Motivar, instruir
y ejercitar**

¡En Huerto Digital cultivamos ideas!

Generamos estrategias para el desarrollo de herramientas digitales, aplicaciones, sistemas y aprendizaje en línea. Todos nuestros proyectos son desarrollados por un equipo multidisciplinario que combina su experiencia para generar resultados; es así como cada producto tiene como base tres pilares principales:

Creatividad | Desarrollo | Desempeño

Sabemos que, **si está en línea, está en todos lados.**

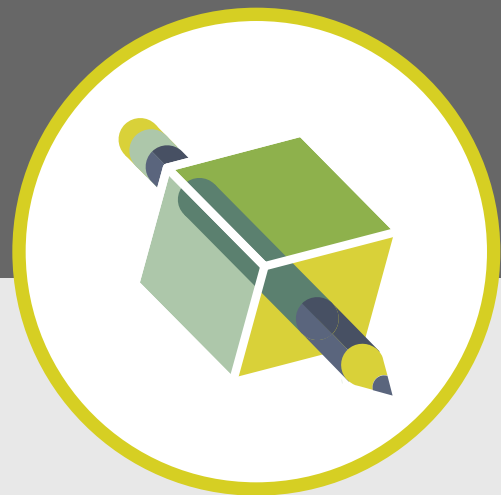


Consultoría

Nuestros colaboradores conforman un equipo multidisciplinario altamente capacitado para asesorar a nuestros clientes en temas de tecnologías de la información y herramientas digitales.

Participamos en el establecimiento de términos de referencia como marco para licitaciones de organismos nacionales e internacionales, y con otras entidades con las que colaboramos como consultores externos.





Herramientas digitales

Soluciones integrales para el diseño y desarrollo digital. Nos enfocamos en el **UX** y el **UI** y los aplicamos en las diferentes tecnologías. Algunos de nuestros desarrollos digitales son:

- Desarrollo web UX UI
- Diseño y desarrollo de sistemas
- Administración web
- Desarrollo de aplicaciones
 - iOS y Android
 - Web
 - Multiplataforma
- Realidad virtual
- Realidad aumentada





Aprendizaje en línea

Nos especializamos en el desarrollo de soluciones integrales para la educación en línea. Generamos diferentes materiales, entre los que destacan:

- Cursos en línea (e-learning)
- Objeto digitales de aprendizaje
- Entornos virtuales de aprendizaje
- Simuladores digitales
- Juegos interactivos
- Evaluaciones
- Manuales / guías
- Infografías
- Cápsulas animadas

...y mucho más.

[Ver ejemplos](#)





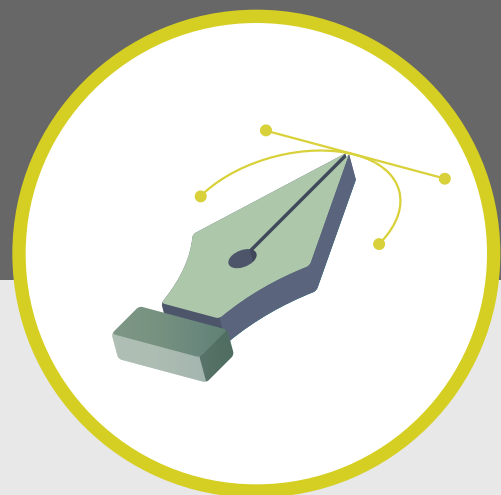
Animación

Nuestro equipo ama dar vida a las ideas de nuestros clientes.

Desde la concepción de la idea, selección de la técnica de animación, hasta la postproducción de la cápsula; damos seguimiento a la animación y nos aseguramos que el mensaje sea claro para el usuario final.

[Ver nuestro corto](#)





Diseño

Hemos consolidado un equipo creativo de diseñadores gráficos que son reconocidos por nuestros clientes. Nuestras propuestas gráficas son la base de todos nuestros proyectos.

Entre los productos destacan:

- Ilustración
- Imagen corporativa
- Presentaciones
- Diseño editorial
- Presentaciones *OnePage*
- Infografías
- Cómic y novela gráfica





Nuestro Trabajo

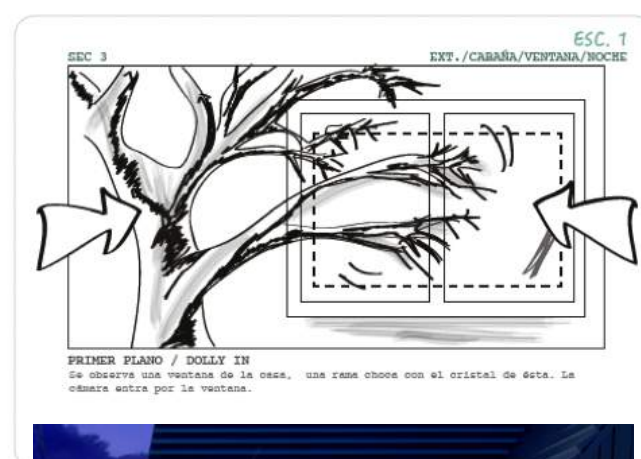
Te presentamos algunos ejemplos.







Entre sombras



Te invitamos a ver nuestro cortometraje en línea.

[VISITAR](#)



GRUPO FINANCIERO
BANORTE



Objetivo:

Propiciar el desarrollo de habilidades y técnicas de negociación e identificar las tácticas de negociación con el fin de incrementar sus niveles de venta y cerrarlas efectivamente, así como brindar un servicio de excelente calidad.

GRUPO FINANCIERO
BANORTE



Objetivo:

Propiciar el desarrollo de habilidades y técnicas de negociación e identificar las tácticas de negociación con el fin de incrementar sus niveles de venta y cerrarlas efectivamente, así como brindar un servicio de excelente calidad.



Te damos la bienvenida al curso **Ventas con Sentido**. Desliza la pantalla para ver la información.
#VentasConSentido #CentroDeContacto #Banorte #ScrollDown #CursoEnLinea



En el **timeline** verás diferentes recursos que muestran el contenido, los **hashtags** te indicarán qué tipo de recurso y la interacción que se requiere. #Instrucciones



1.1 ¿Qué es vender? La venta es un proceso con el cual el ejecutivo ayuda al cliente a tomar la mejor decisión.
#Ventas #Clientes #PulsaLalmagen #Infografía #Descarga



1.2 ¿Qué es un ejecutivo de ventas? Grupo Financiero Banorte tiene dos motores fundamentales: sus clientes y su

Índice temático



1. Introducción a las ventas



2. Planeación/Acercamiento



3. Evaluación de necesidades



4. Presentación y demostración de productos y servicios



5. Manejo de objeciones



6. Cierres de venta efectivos

GRUPO FINANCIERO
BANORTE



Objetivo:

Propiciar el desarrollo de habilidades y técnicas de negociación e identificar las tácticas de negociación con el fin de incrementar sus niveles de venta y cerrarlas efectivamente, así como brindar un servicio de excelente calidad.

GRUPO FINANCIERO
BANORTE



Objetivo:

Propiciar el desarrollo de habilidades y técnicas de negociación e identificar las tácticas de negociación con el fin de incrementar sus niveles de venta y cerrarlas efectivamente, así como brindar un servicio de excelente calidad.

GRUPO FINANCIERO
BANORTE



Objetivo:

Propiciar el desarrollo de habilidades y técnicas de negociación e identificar las tácticas de negociación con el fin de incrementar sus niveles de venta y cerrarlas efectivamente, así como brindar un servicio de excelente calidad.



2.3 Técnica de Rapport. Rompe el hielo y da una buena impresión. #Sonríe #Escucha #Pregunta #PulsaLalmagen #ObjetoInteractivo



6.1 Características del cierre efectivo. ¿Cómo podrías lograr que el cliente acepte la compra? #PulsaLalmagen #ObjetoInteractivo

- ¿Cómo defines un cierre efectivo?
- Como la frase que realiza el ejecutivo telefónico al cliente para que acepte un seguro.
- Entonces ¿por qué pusiste "cuando no me cuelgan"?



5.2 Las objeciones más frecuentes en la venta de seguros son las siguientes. Presta atención al GIF.
#Objeciones #VentaSeguros



Índice temático



1. Introducción a las ventas



2. Planeación/Acercamiento



3. Evaluación de necesidades



4. Presentación y demostración de productos y servicios



5. Manejo de objeciones



6. Cierres de venta efectivos

Índice temático



1. Introducción a las ventas



2. Planeación/Acercamiento



3. Evaluación de necesidades



4. Presentación y demostración de productos y servicios



5. Manejo de objeciones



6. Cierres de venta efectivos

Índice temático



1. Introducción a las ventas



2. Planeación/Acercamiento



3. Evaluación de necesidades



4. Presentación y demostración de productos y servicios



5. Manejo de objeciones



6. Cierres de venta efectivos



México como país megadiverso

México es un país megadiverso por la influencia e interacción de diversos factores, entre los que destacan su **historia geológica** y su **posición geográfica**.



Antes de entrar de lleno, comencemos por revisar cuáles son los criterios para definir la megadiversidad.



Tener al menos 5,000 especies endémicas de plantas.



Diversidad de especies.



Diversidad de niveles taxonómicos superiores, como géneros y familias.



Diversidad de ecosistemas, incluyendo ecosistemas marinos y selvas tropicales.

El primer mapa de países megadiversos se atribuye a World Wildlife Fund e incluyó a seis países: México, Colombia, Brasil, Zaire, Madagascar e Indonesia (citado en Mittermeier 1988). En esos años (1987) Russell Mittermeier, promotor del concepto, creó la organización Conservation International, y siguió impulsando el concepto. En el primer análisis se incluyeron 12 países megadiversos: México, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Congo, Madagascar,



Peru	17,144	441	1,781	298	420
Australia	15,638	376	851	880	224
Madagascar	9,505	165	262	300	234
Congo	6,000	166	597	268	216

*Revista Mexicana de Biodiversidad 2013

Ahora que conoces cuáles son los criterios de la megadiversidad y el lugar que ocupa México en el mundo, te presentamos las características que lo hacen parte de este grupo.

Da clic en cada uno de los botones.



Historia geológica mexicana



Posición geográfica, topografía y clima



Diversidad de paisajes



Aislamiento



Tamaño



Historia evolutiva



Cultura

Peru	17,144	441	1,781	298	420
Australia	15,638	376	851	880	224



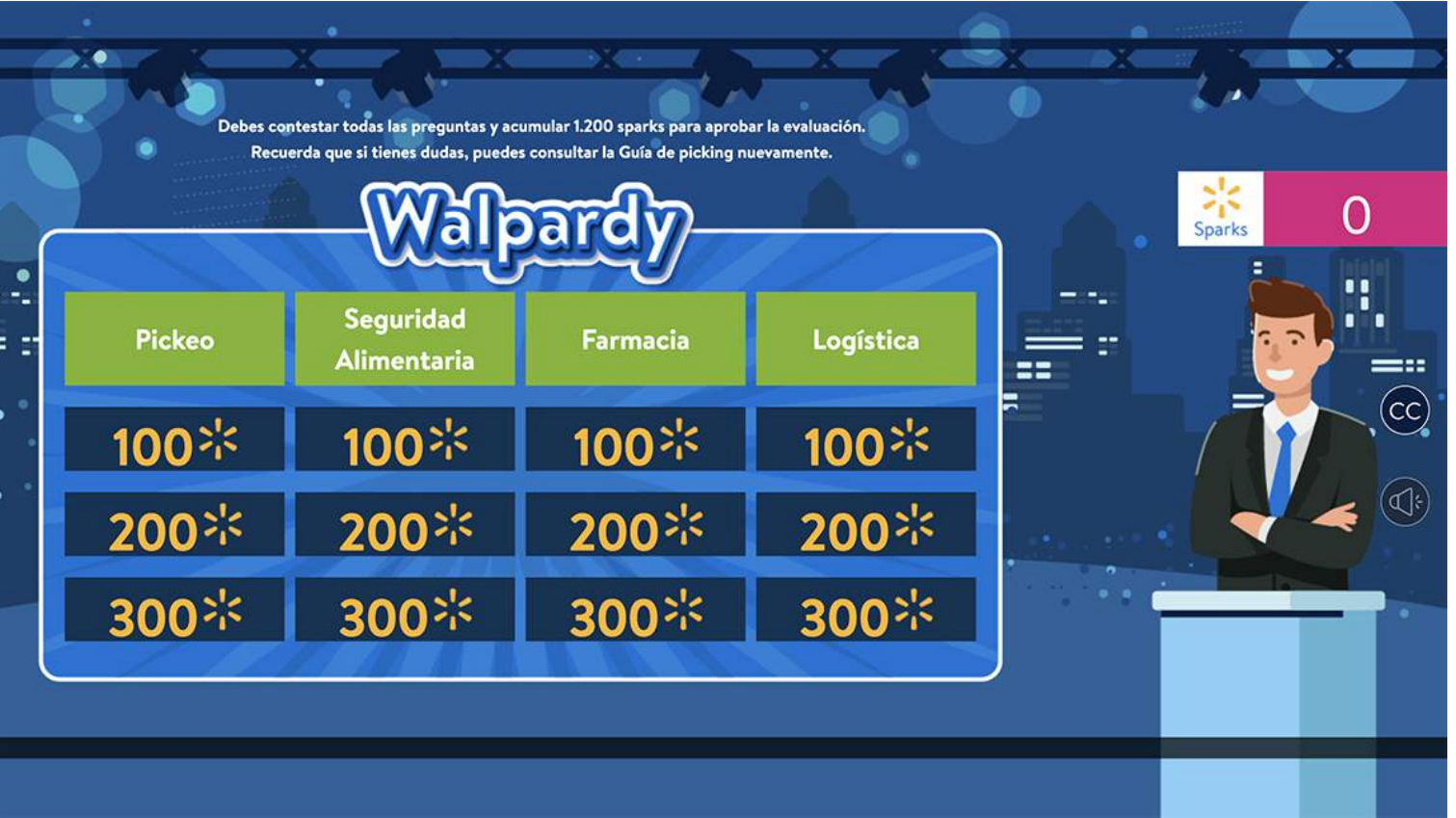
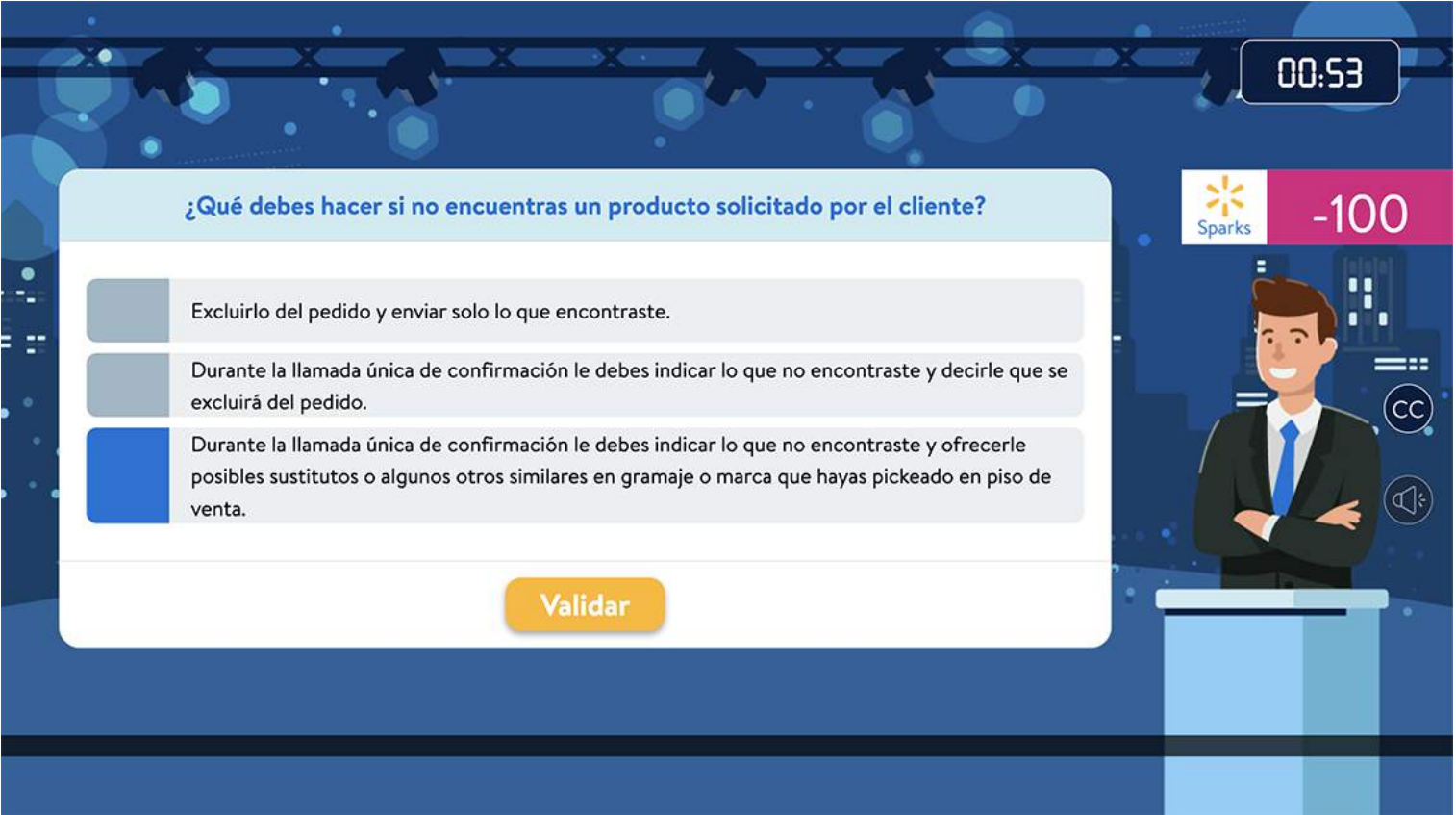
Cultura

A pesar de que el desarrollo de la cultura es reciente en relación a la formación de las especies, la domesticación de plantas y animales ha contribuido a la riqueza natural.

En México se hablan 66 lenguas indígenas además de muchas variantes y es uno de los principales centros de domesticación de plantas y animales en el mundo.

Revisa este ejemplo en línea y vive la experiencia de aprendizaje.

Visitar



Entre sombras

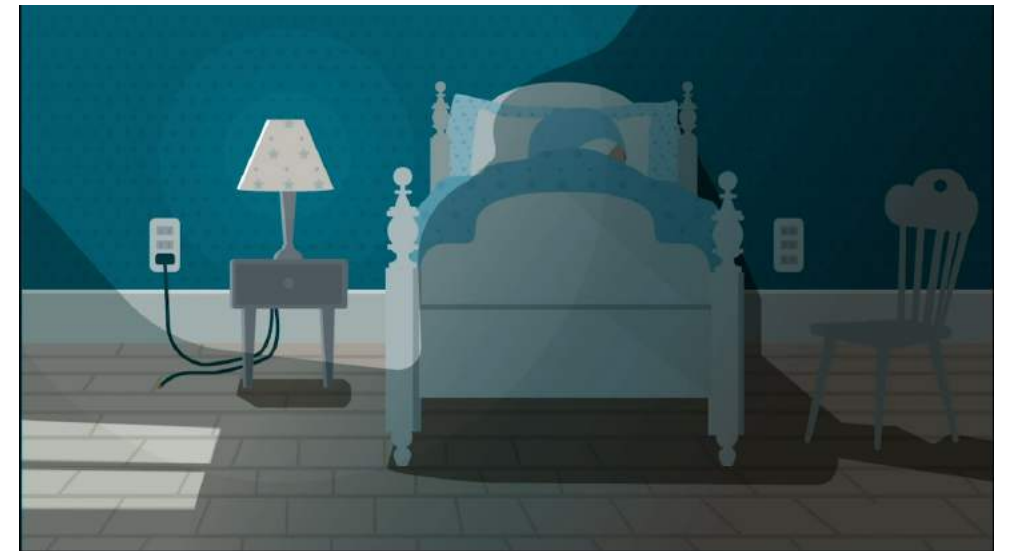
¿Recuerdas qué ruidos nocturnos te provocaban miedo?

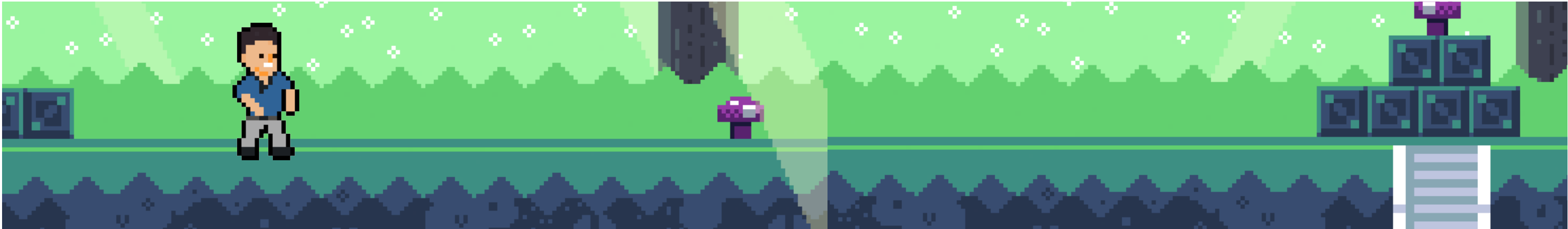
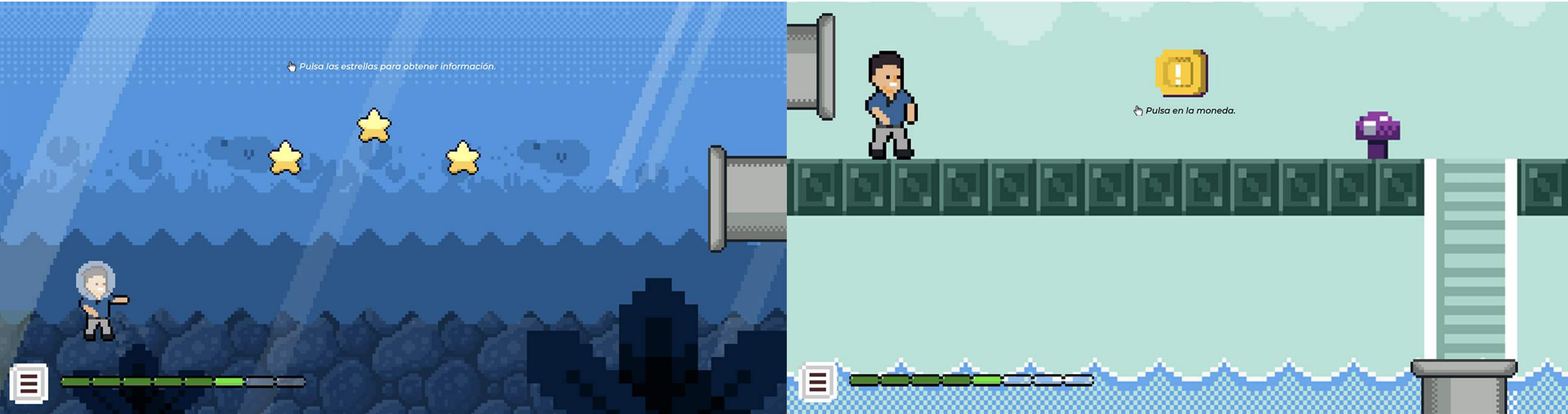


Iniciar

Revisa este ejemplo en línea y vive la experiencia de aprendizaje.

VISITAR







Oxigenoterapia

Comenzar



1.2 Antecedentes de la oxigenoterapia

Aunque la oxigenoterapia es un concepto que nace en el siglo XX, tiene precedentes desde mucho tiempo atrás. Conoce un poco sobre los antecedentes de esta terapia.

Desplaza hacia abajo para ver el contenido.

S. XVI



Paracelso, médico, alquimista y astrólogo suizo, sospechaba que el aire contenía una sustancia que favorecía la vida.

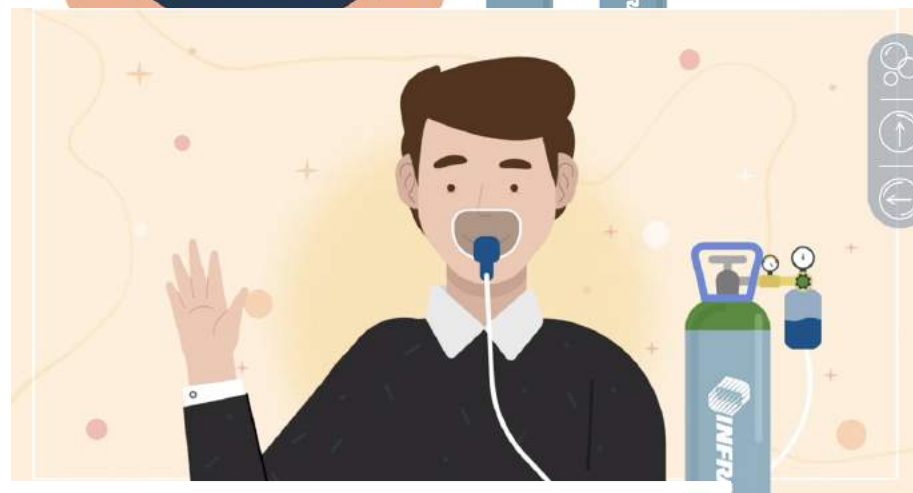


Hipoxemia. Falta de suministro de oxígeno a la sangre.

03. Consideraciones

3.1 Dosificación

El oxígeno se almacena en cilindros de diferente tamaño y se puede administrar mediante concentradores de oxígeno. La dosificación se expresa en litros por minuto y puede ser entre 0.5 y 15 litros por minuto. Se debe indicar cuántas horas al día se usará y durante cuál periodo; este puede establecerse en días, semanas, meses o de forma indefinida.



3.5 Innovaciones

Las innovaciones en el mercado están diseñadas para mayor comodidad en el tratamiento del paciente, ofrecen mayor autonomía para continuar con sus actividades cotidianas sin tener la sensación de falta de aire.

A continuación se muestran algunas novedades:

Pulsa los signos más para obtener información.

Cilindros portátiles

Concentradores portátiles

Alto flujo



El Éxito en el Servicio al Cliente

Objetivos:

- Sensibilizar a los ejecutivos sobre la importancia de su trabajo en la atención al cliente.
- Proporcionar estrategias que ayuden a los ejecutivos a mejorar su desempeño y sus habilidades sociales.

Pulsa los enlaces para obtener más información.

“Los clientes se ganan por creatividad y se pierden por servicio.”

Así como exigimos un buen trato, debemos entrenarnos para estar a la altura de las necesidades de nuestros clientes, dar más de lo que se espera de nosotros y siempre con buen ánimo es fundamental.

2 ¿Qué es NPS?

¿No sería mejor tener una forma de medir con exactitud los niveles de satisfacción de los clientes y saber que ellos están contentos?

El indicador Net Promoter Score (NPS) es la forma más eficiente para medir cuán capaces son nuestros clientes de recomendarnos como empresa y para tomar las medidas necesarias que solucionen cualquier situación que pueda estar afectando a nuestra organización.

3 Desarrollando habilidades sociales

Las habilidades sociales consisten en poder ajustar tu conducta a las distintas situaciones que vayas encontrando.

Revisa este ejemplo en línea y vive la experiencia de aprendizaje.

VISITAR



Walmart
México y Centroamérica

Introducción

Bienvenido a tu curso Onboarding Asesores de Gente.

Somos tus *walmates* virtuales y te acompañaremos a lo largo de este curso para apoyarte en tu aprendizaje.

Comenzar

Onboarding Asesor de Gente | Introducción

Progreso

El Onboarding Asesores de Gente consta de dos fases, cada una constituida por seis bloques. En cada uno consultarás material interactivo y tendrás que cumplir con una misión.

En los materiales interactivos se explican de manera breve, pero suficientemente, los procesos que llevarás a cabo como Asesor(a) de Gente.

En el desarrollo de los contenidos, se usa distintas estrategias, como videos, podcast, objetos interactivos, entre otros, para mejorar tu experiencia de aprendizaje.

Para que compruebes tus avances, deberás responder algunas evaluaciones y resolver los retos que se te presentan.

Revisa el material con atención. El curso está diseñado para que puedas repetir la información cuantas veces te sea necesario.

A continuación, se te presentarán el funcionamiento de la interfaz del curso. Da clic en siguiente.

Onboarding Asesor de Gente | Introducción

Progreso

El Asesor(a) de Gente es responsable de ejecutar la agenda de gestión de talento para mejorar la experiencia de los asociados(as) en las tiendas o en los clubes que tiene asignados. Los seis procesos centrales que deben supervisar son:

Onboarding Asesor de Gente | Introducción

Progreso

los procedimientos en los que tu colaboración es fundamental.

Onboarding Asesor de Gente | Introducción

Progreso

Como suele decirse, comencemos por el principio. En el siguiente video conocerás qué es un Asesor de Gente, cuáles son sus funciones y las competencias que se requieren para desempeñar adecuadamente su función.

Pulse el botón para reproducir el video.

Plantilla organizacional

Estos son: Gestión de talento, plantilla organizacional.

Onboarding Asesor de Gente | Introducción

Progreso

Estos cuatro pilares permean a lo largo del Ciclo de vida o *journey* del asociado(a) dentro de Walmart.

Identificación de Vacante

Onboarding del Asociado(a)

Cuidado del ambiente laboral

Desarrollo del Asociado(a)

Salida



El mundo es
más bonito
contigo



Inicio Rápido

1 Desliza la pantalla para ver más contenido.



Temario

Para guiar tu aprendizaje sobre Inicio Rápido, el curso esta dividido en cuatro temas:



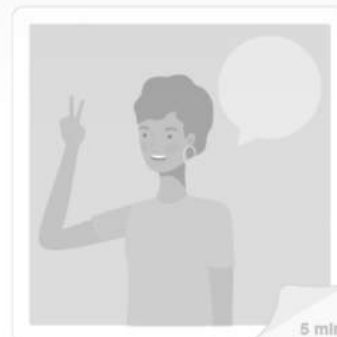
1. Tu porqué 5 min



2. Iniciando 10 min



3. Invitación efectiva 10 min



4. Tips 5 min

Tu porqué

Te has puesto a pensar, ¿qué es lo que deseas?, ¿qué te impulsa a seguir adelante?



Felicidades por haber elegido convertirte en el dueño de tu propio negocio, sabemos que ¡contigo el mundo siempre será más bonito!

Personas como tú, partiendo de ideas y anhelos, se han atrevido a trabajar con gran esmero hasta hacer sus sueños realidad, esto muy posiblemente se deba a que confían en

Iniciando

Una de las primeras preguntas que debe venir a tu mente es... y ahora, ¿cómo inicio?



Revisa tu mapa y descubre todas las ganancias que

Lo primero debes conocer es el **mapa de tus primeros ciclos**, donde identificarás lo que requieres asegurar en cada ciclo y las acciones que te darán esos resultados.

Del mismo modo debes conocer tus **prospectos** que podrías conseguir si llevas a cabo las acciones.

Invitación efectiva

Construye tu **Lista de prospectos** clasificada.

La lista de prospectos es la base para cimentar las posibilidades del éxito y crear una red productiva, además, te ayudará a **Incrementar tus ventas e identificar a posibles emprendedores** que quieran sumarse a tu negocio.

Utiliza el formato [Lista de prospectos](#), descárgala, imprímela y comienza a ingresar la información de tus contactos.



Sigue estos cuatro pasos para llenar los datos de tu lista de prospectos.

1 Presiona cada una de las imágenes.

A professional group of four people in business attire. In the foreground, a man with grey hair and a beard, wearing a dark suit and white shirt, is smiling. Behind him, a woman with dark hair, also in a white shirt and dark blazer, is smiling. In the background, two other people are visible but out of focus. The overall tone is positive and professional.

Pirámide de Maslow

Según la teoría de Abraham Maslow, lo que nos mueve a todos los seres vivos, y en especial a las personas, es la **búsqueda de la satisfacción de nuestras necesidades**. Esta teoría, que es ampliamente conocida, Maslow la representa con su famosa escala o pirámide de necesidades.

Presiona cada estrato de la pirámide y el signo más para ver su contenido.

El diagrama muestra la Pirámide de Maslow con los siguientes niveles de arriba hacia abajo:

- Autorrealización
- Reconocimiento
- Sociales
- Seguridad
- Fisiológicas

Las necesidades se agrupan en dos categorías:

- Nutrientes:** Incluye los niveles de Reconocimiento, Sociales y Autorrealización.
- Disatisfactores:** Incluye los niveles de Seguridad y Fisiológicas.

Introducción

Cada individuo se comunica con las personas que le rodean a partir de lo que es y de lo que ha aprendido durante su vida:

- ¿Cómo se comunica con los demás?
- ¿Cómo ve a los demás?
- ¿Cuáles son sus creencias?
- ¿Cuáles son sus paradigmas y valores?
- ¿Cuáles son sus hábitos y costumbres?

La realidad es que conocemos y sabemos poco de los fenómenos que intervienen en nuestra forma de pensar, de ver al mundo, de nuestras conductas y costumbres. Aquí la importancia de entender algunos factores y fenómenos que inciden en lo que somos con objeto de **desarrollar nuestra conciencia** para llegar a ser las personas que queremos y decidimos ser en la vida.

 Pulsa en el elemento resaltado.

Fundamentos del liderazgo y motivación

Introducción

2/14

Ken Blanchard: estilos de liderazgo

El estilo de liderazgo de los ejecutivos no sólo se determina por estas dimensiones o tendencias, sino también por diferentes factores como la madurez de las personas con quienes trabaja, la situación que se presente en un momento dado, el tipo de trabajo que se esté realizando en la cultura organizacional, la filosofía de la empresa y sus valores.

Según Ken Blanchard, los estilos de liderazgo, partiendo de estas dimensiones, son los siguientes:

Pulsa cada recuadro para ver su contenido.

Orientación hacia la tarea \ Orientación hacia las personas	Bajo	Alto
Alto	Ordenador : Representado por un icono de una diana con una flecha en el centro.	Motivador : Representado por un icono de tres personas sentadas alrededor de una mesa.
Bajo	Delegador : Representado por un icono de una persona sentada a un escritorio con un ordenador.	Participativo : Representado por un icono de dos burbujas de diálogo.

Cada éxito de nuestros clientes, es un logro para nosotros.



Contacto

**¡Nos encantará
trabajar contigo!**

Esríbenos

contacto@huerto-digital.com

Llámanos

(55) 58.80.59.29

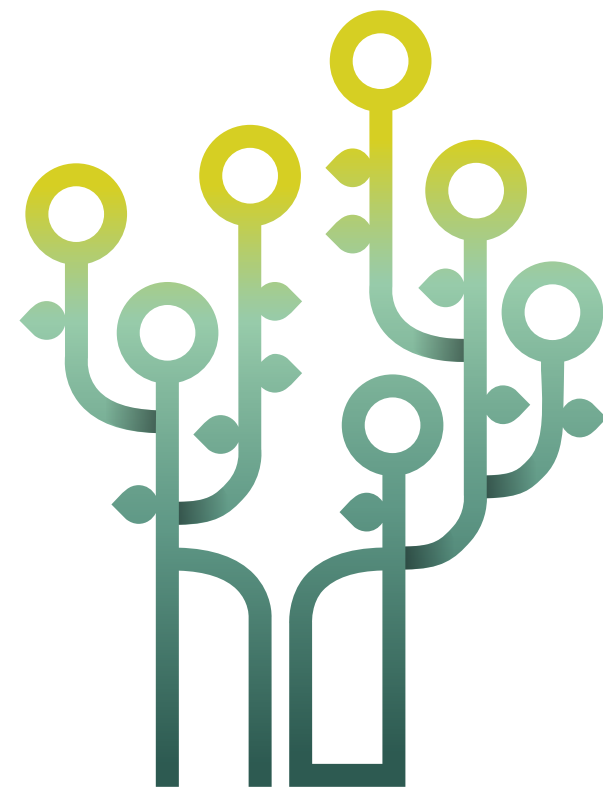
Visítanos

www.huerto-digital.com

Queremos convertirnos en tu aliado estratégico.
Nuestros esfuerzos siempre estarán encaminados a
cumplir tus metas.



¡Cultivamos ideas!



huerto : digital®