

AL CORAZÓN DE LOS EQUIPOS INSPIRADOS E INTEGRADOS

¿ES TU EQUIPO UN FRENO O UN ACELERADOR?

No es habitual encontrarse en las organizaciones con individuos perfectos. Si es posible en ocasiones ver a equipos operar como un mecanismo perfectamente engranado. Los cambios exponencialmente acelerados en los mercados se hacen inabundables sin un equipo de máximo rendimiento, bien cohesionado y con un sentido común de propósito.

El equipo no es un valor, es una elección estratégica.

Despertar el potencial multiplicador de los equipos no es una tarea obvia. Es un área en la que los líderes de las organizaciones han de convertirse en expertos.

Entender la metodología y distinciones de este programa contribuirá a, estructuradamente, diseñar, integrar, gestionar polaridades y conflictos, alinear y despertar en los equipos la pasión por la organización, un sentido de propósito, un rendimiento financiero superior y el éxito de la empresa.



PRINCIPALES BENEFICIOS

Diagnosticar el estado actual de rendimiento del equipo directivo y conocer las áreas de intervención. Conocer los elementos de un equipo de máximo rendimiento.

Identificar la fase de desarrollo de la organización y la configuración del equipo ideal para esa fase.

Conocer cómo generar confianza, respeto y cohesión dentro de un equipo manteniendo la diversidad de puntos de vista y competencias.

Gestión sana de los conflictos y cómo convertirlos en fuente de crecimiento.

La arquitectura y ejecución de reuniones eficaces.

El proceso de decisión del equipo y cómo asegurarnos de la implementación de los acuerdos del equipo.

La generación y gestión de valor para el equipo, la atracción y retención del talento ejecutivo.

¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

Presidentes, Consejeros Delegados, Gerentes generales, Vicepresidentes y Directores.

Consejos de administración y Comités Ejecutivo. Gerentes de finanzas, marketing, recursos humanos, comerciales, ventas, nuevos negocios, gestión de clientes, transformación y estrategia e innovación.

Consultores, Profesores de Universidad, Coaches.



CONTENIDO Y AGENDA

SESIÓN 1: NO HAY INDIVIDUOS PERFECTOS. LOS FUNDAMENTOS DEL EQUIPO.

El líder y el perfil de equipo: gestionar la diversidad y crear complementariedad. Unidad vs. Diversidad. Cuando cada uno de los enfoques trabaja con mayor eficacia. La claridad de ideas. Las 6 zonas de cohesión y claridad en sus ideas. Ideas clave sobre el impacto de la comunicación. La estrategia, arquitectura y composición del equipo. La confianza, el pegamento de la eficacia y la velocidad. Competencias sólidas, cumpliendo las promesas, empatía auténtica y egos "domesticados". El diseño y ejecución de reuniones eficaces; agenda, frecuencia y participantes. Evaluar el rendimiento de tu equipo.

SESIÓN 2: DISTINTAS FASES DE LA ORGANIZACIÓN REQUIEREN DISTINTOS EQUIPOS

Anticipar los problemas; normales, anormales y patológicos. Los ciclos de vida corporativos y en qué fase se encuentra el equipo. A diferentes etapas, diferentes estrategias, diferentes resultados, diferente perfil del equipo. Liderando a tu equipo para PRIME. Las combinaciones entre la flexibilidad organizativa y el control, entre compromiso y gobernanza. Configurar el equipo para operar en la ambigüedad, la tolerancia a la diversidad y abierto a múltiples perspectivas. ¿Creces o envejeces? Activando el sistema inmune anti-aging y la integración entre la innovación y el control. Los riesgos de no progresar. El desarrollo organizacional implica diferentes capacidades y perfiles de talento. El respaldo que cierra un círculo virtuoso.

SESIÓN 3: SINCRONIZANDO CULTURA Y ESTRATEGIA.

Cultura y estrategia. Los vientos y las corrientes. La transformación cultural. Yendo hacia una cultura de colaboración en el que todas las partes están al servicio de un objetivo común. La cultura como estrategia. El perfil cultural del equipo, polaridades, orientaciones naturales, sesgos y fortalezas; el genoma de tu equipo. El papel de las creencias en el comportamiento. Construir una creencia compartida de que, juntos, se puede crear un futuro mejor para todos. Los 6 motores que impulsan la motivación del equipo. Las necesidades básicas y las palancas conductoras de aspiraciones superiores. El equipo es un espacio para contribuir. Los 4 niveles de liderazgo.

SESIÓN 4: ALINEAMIENTO, INTEGRACIÓN Y PROCESO DE DECISIÓN

El rol de los accionistas, consejo de administración y los altos ejecutivos. La gestión de arriba a abajo y de abajo a arriba. La construcción del equilibrio entre las prioridades a corto plazo y la sostenibilidad a largo plazo. De abajo a arriba: alinear a los que hacen, los pensadores y los expertos. La arquitectura y el contenido de los comités y reuniones. El deseo que mueve nuestras decisiones. La toxicidad y la funcionalidad, ¿cómo se alimentan mutuamente? Medios y fines. El intérprete, la comprensión de las creencias y estilos explicativos que influyen en la toma de decisiones inteligente. Los 8 pasos del proceso de decisión. Las emociones se apilan en la toma de decisiones. "Democraship": de la evaluación - democracia - hasta la ejecución - dictadura.

SESIÓN 5: LA FUERZA DE LOS CONFLICTOS Y LA COORDINACIÓN TRANSVERSAL

Las claves para lograr una mejor eficacia del trabajo en equipo. Conflictos bien gestionados. Los 7 tipos de conflicto desde la confrontación al CARE-frontation. Elevar la confianza. El poder de la vulnerabilidad. Los egos. Liderazgo humilde y de grandeza. Transformar la forma de operar de los equipos, desde la inteligencia, hasta la actitud, el compromiso, el enfoque, la colaboración entre las distintas áreas, coordinación, etc. Conversaciones superficiales equivalen a relaciones superficiales. La sobreprotección de la imagen que se quiere dar. El ratio Losada y la calidad de nuestras relaciones. Hechos positivos y negativos. Los signos del deterioro de las relaciones. Amistad. Conflicto de intereses y el buen gobierno. Sirve a la institución o sírvete de ella. Evalúe su predisposición al conflicto.

SESIÓN 6: GANADO LA CABEZA Y EL CORAZÓN DEL EQUIPO

Esfuerzo discrecional. Generar valor estratégico a través de tus equipos. Atraer talento y extraer el máximo valor. Creación de valor percibido. Las 5 palancas de generación de compromiso. La compensación, las tareas cognitivas y la motivación intrínseca. La gestión de las mentes creativas. . Conseguir acercarte, mental y emocionalmente, a los equipos disfuncionales. La gestión del esfuerzo como destructor de valor. El sentido propósito y la dimensión trascendente del equipo.

Huete &CO

Carlos Escario



EMPRENDEDOR · EJECUTIVO GLOBAL · ASESOR Y CONSULTOR DE DIRECCIÓN · SPEAKER · AUTOR · COACH EJECUTIVO

Huete&CO
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid

T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

Nuestro Propósito:

- Educar en los negocios
- Inspirar para la acción
- Conectar con la Grandeza



Ex Experiencia

Huete&Co
SOCIO

IESE Business School
PROFESOR ADJUNTO

Universidad Notre Dame
PROFESOR ADJUNTO

Escuela de emprendedores
EDEM
PROFESOR ADJUNTO

Universidad CEU-UCH
PROFESOR HONORARIO

Basque Culinary Center
PROFESOR ADJUNTO

UTi Worldwide Inc.
PRESIDENTE GLOBAL, SOLUCIONES INTEGRADAS
PRESIDENTE REGIÓN EMENA
SENIOR VP GLOBAL, ESTRATEGIA
PRESIDENTE REGIÓN EMENA, SOLUCIONES DE CLIENTES
VP REGIÓN EMENA, VENTAS & MARKETING

SLI, S.A.
FUNDADOR & CEO

E Educación

Universidad CEU-UCH
DOCTORANDO EN ESTRATEGIA

Univ. Rey Juan Carlos
MASTER EN MARKETING

IESE Business School
EXECUTIVE MBA

Univ. CEU-San Pablo
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

H Habilidades



S Servicios

Conferencias



Seminario - Taller



Acompañamiento - Asesoramiento



I Intereses

CLIENTES MILENIALES TRANSFORMACIÓN ESTRATEGIA BRANDING MARKETING PROPÓSITO DISRUPCIÓN
INNOVACIÓN VALOR CONSULTORÍA EJECUCIÓN PERSONAS PROCESOS CULTURA GESTIÓN
MOTIVACIÓN DESARROLLO PERSONAL EMPRENDEDURISMO PLANIFICACIÓN LIDERAZGO