

## LIDERAZGO INSPIRADOR

### FORJANDO LÍDERES CAPACES DE TRANSFORMAR A SUS ORGANIZACIONES

Un gran poder conlleva una gran responsabilidad. La responsabilidad de ejercer el liderazgo de una manera que fomente la cohesión, el talento de otros y la innovación empresarial. Las empresas hoy en día tienen ese gran poder ya que son, muy posiblemente, las instituciones que más influyen en la calidad de la sociedad y la vida de las personas que en ella se desarrollan. Ese poder lleva parejo la responsabilidad de crear líderes capaces de despertar el compromiso y el talento de sus empleados así como la renovación constante en la forma de trabajar y de mirar al mercado.

La innovación es condición sine qua non para competir. Los líderes deben aportar y despertar en sus equipos claridad de propósito y motivación. Y es que las personas, como las empresas, aumentan su rendimiento y su íntima satisfacción con la tarea, cuando hay claridad y foco en las ideas que rigen su día a día y a la vez hay un liderazgo cercano, motivador e inspirador.



## PRINCIPALES BENEFICIOS

Proporcionar herramientas y estímulos para que los directivos estén a la altura de sus responsabilidades, y contribuyan a que sus empresas conecten con su grandeza.

Descubrir las claves que hacen que una organización sea SANA, y no solo inteligente.

Estructurar los elementos para que una empresa mejore su capacidad de innovación, su agilidad y cohesión interna.

Hacer frente al desafío de liderar mentes creativas, profesionales de alta cualificación y miembros de la generación de los Millenials.

Hacer que los participantes diseñen un plan maestro de actuaciones para lograr más motivación, enfoque e innovación en sus empresas.

Organizaciones extraordinarias entregan resultados extraordinarios, pasión en sus equipos y un sentido de propósito inspirador.

## ¿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: RESULTADOS ECONÓMICOS Y RELACIONES HUMANAS: DOS CARAS DEL LIDERAZGO

Los mejores líderes cohesionan y obtienen resultados a la vez. Creando valor percibido en los equipos. Se puede crear valor percibido en los colaboradores a través de muchos otros elementos además del económico. Perfil del líder y de los colaboradores: gestionando la diversidad para crear complementariedad. Los deseos que mueven las decisiones de los líderes y cómo la personalidad influye en el estilo de liderazgo. El estilo de liderazgo que requieren los equipos según su posición de mercado. Estrategia y cultura. Los vientos y las corrientes. Transformación cultural. Hacia una cultura de la colaboración en el que las partes estén al servicio del todo. La cultura prevalece a la estrategia.

### SESIÓN 2: EQUIPOS Y ORGANIZACIONES CON CONDUCTAS SANAS

Hacer que la forma de trabajar de los equipos sea no solo inteligente sino sobre todo sana, desde el punto de vista de actitudes, compromiso, foco, colaboración entre áreas, etc. Las claves para mejorar la efectividad del trabajo en equipo. La buena gestión de los conflictos. El fomento de la confianza. El papel de la vulnerabilidad. Los egos. La humildad y el buen liderazgo. La arquitectura y el contenido de los Comités. Claridad en las ideas. Las seis áreas en donde los equipos directivos necesita una cohesión y claridad total. La comunicación de impacto de las ideas claves. Los elementos que configuran una buena puesta en escena. Observar-sentir-cambiar. La congruencia entre proyecto de empresa y las herramientas de recursos humanos. El refuerzo que permite cerrar un círculo virtuoso.

### SESIÓN 3: LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y DE LOS PROCESOS DE CAMBIO Y TRANSFORMACIÓN

Los tipos de innovación que nos pide el mercado para emprender el cambio. Innovación es la suma de invención pero sobre todo de capacidad de comercialización, cultura de ventas, cultura de equipo, etc. El conformismo y la decadencia. El sentido de urgencia. La disrupción de los mercados y las señales de alerta. Como sobrevivir a una disrupción. Innovaciones incrementales y radicales. ¿Nuevas categorías? Como deberían de financiarse. Un enfoque integral de la gestión de la innovación. Las 8 variables críticas. Organizaciones flexibles.

### SESIÓN 4: DIRIGIENDO A PROFESIONALES: LAS 5 COMPETENCIAS CLAVE DE UN LÍDER DE PERSONAS CON ALTA CUALIFICACIÓN

Gestionando mentes creativas. Tareas cognitivas y motivación intrínseca. Liderar con el ejemplo. Las palabras vs. las obras y las intenciones. Liderazgo personal. Carisma. "Help more, judge less". Control y flexibilidad. Espiritualidad y Liderazgo. Regenerando las fuentes de la energía personal. Las 7T's en la gestión del recurso escaso del tiempo. Marcar la dirección: el pensamiento estratégico. Evitando la caída de los colosos. Asegurar la ejecución. Métricas: los indicadores profundos. La buena gestión de los comités. Acercar intelectual y emocionalmente a los equipos que tienden a trabajar de manera poco alineada. El papel de las creencias en la conducta. Construir la creencia compartida de que juntos se puede crear un futuro mejor para todos. El legado personal. Lo que de verdad importa. ¿Cómo voy a medir el éxito en mi vida?



Huete&CO  
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid  
T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

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

## 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

