

EL TALENTO SIEMPRE TRIUNFA

LAS BATALLAS A GANAR PARA QUE EL ESPÍRITU DE SUPERACIÓN Y SOLIDARIDAD CONVIERTA TU ORGANIZACIÓN EN UNA LEYENDA VIVIENTE

Las ideas compiten cada vez más en igualdad de condiciones. Hoy importa menos donde se vive y las credenciales académicas o familiares con las que se entra en el mercado laboral. Lo que hoy de verdad es importante es el valor que uno es capaz de aportar con su talento. El talento siempre triunfa, no solo en la empresa sino también en las demás esferas de la vida.

La clave está en construir mejores hábitos que predispongan a tomar mejores decisiones. La construcción de esas estructuras neuronales permanentes que llamamos hábitos requiere ganar cuatro batallas: la movilización de un gran deseo, la creación de complicidades sanas con personas en la misma onda; la mejora del conocimiento propio y la gestión del poder de la voluntad.

La sociedad necesita de líderes que conciten a sus conciudadanos a ser parte de la solución a los problemas de la civilización. Cuando las personas accionan su enorme potencial de superación y de solidaridad se pone en marcha un proceso que hace de esa persona una leyenda viviente de liderazgo inspirador e integrador.



To the heart of

Strateology

El entendimiento profundo del contexto y elección de las decisiones competitivas. Diseño del plan estratégico y las acciones maestras de ejecución para ganar la batalla de los mercados.

Innovación

Los mercados cambian a velocidad de vértigo. Nuevos modelos de negocio y tecnologías dejan obsoletas a las organizaciones. Anticipa en qué áreas debes ser incremental, semi-radical y radical.

Clienteling

La mejora del "capital de clientes". Domina y conoce a muerte a tus clientes, el posicionamiento, el valor, la activación de los equipos comerciales y la conquista de los mercados.

Liderazgo

La potenciación de las capacidades directivas para generar un impacto positivo en uno mismo, en las relaciones con los demás, en la cohesión de los equipos y en la cultura de las instituciones que se lideran.



PRINCIPALES BENEFICIOS

Saber gestionar las palancas que activan el talento personal y el de los individuos con los que se trabaja para tener mayor impacto en la organización y la sociedad.

Aumentar la empleabilidad personal y la identificación de las mejores oportunidades profesionales.

Conocer el papel de los miedos en la construcción de una personalidad sana y equilibrada. Ser capaz de iniciar un proceso de sanación emocional que proyecte a la persona en el futuro y le desanche del pasado.

Trabajar en las palancas que permiten la construcción de hábitos intelectuales y emocionales poderosos sobre los que construir un mayor poder e influencia.

Desarrollar el instinto institucional para crear organizaciones y familias sanas que perduren en el tiempo y que continúen el legado iniciado.

Identificar el sentido de propósito o de misión que haga de organización una institución eterna.

¿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: LA CONDUCTA HUMANA LA MUEVE EL DESEO. ALIMENTANDO CON SENTIDO DE LARGO PLAZO LOS DESEOS QUE CONFIGURAN LA PERSONALIDAD. SINCRONICIDAD.

En un mundo interconectado y con movilidad, el talento siempre triunfa. La complejidad de los entornos y el stress tóxico. La necesidad de líderes y empresas confiables y capaces de concitar a otros a que seamos parte de la solución a los problemas sociales. Los elementos básicos del talento. La creación de hábitos que nos predispongan a decisiones más inteligentes. Los deseos que mueven las decisiones. Toxicidad y funcionalidad de la manera en que se alimentan. No al "fast food" emocional. Fines y medios. Fracasos, frustraciones y adversidad. El secuestro amigdalar. La adicción al stress tóxico. La desincronización del sistema nervioso. La sanación emocional. El duelo y los protocolos de cierre. Convertir las R (resentimiento y resignación) en A (ambición y aceptación). La guerra de las hormonas. La zona en la que se toman las mejores decisiones. La unidad y sinergias de la energía física, intelectual, emocional y espiritual. El efecto de la sincronicidad. Ejercitando la presencia. Energía positiva. Las ondas electro magnéticas. Empatía.

SESIÓN 2: EL CONOCIMIENTO PROPIO Y LA FUERZA DE LA VOLUNTAD

Los miedos influyen en la personalidad que se desarrolla. La fragilidad humana. Personalidades sanas y enfermas. Patologías de la conducta. Factores de riesgo. Los cuadrantes de las capacidades naturales y su relación con los deseos básicos y los trastornos de conducta. Gestionar los problemas: hacerte más grande que el problema. Los mecanismos de defensa de progreso y de deterioro. El intérprete; entendiendo las creencias y los estilos explicativos que más influyen en la toma de decisiones inteligentes. La dopamina y la promesa de felicidad. Las claves de un auto control inteligente. Los proyectos de futuro y el sentido de propósito vs la gratificación instantánea.

SESIÓN 3: CONVERSACIONES DE FONDO Y RELACIONES DE VALOR AÑADIDO

Conversaciones superficiales igual a relaciones superficiales. La sobreprotección de la imagen que se quiere dar. Hablar menos de personas y más de circunstancia e ideas. Conversaciones "reales": compartir los miedos, vulnerabilidades, ilusiones, alegrías y decepciones. La polaridad entre masculinidad y feminidad. Poniendo en valor la masculinidad y feminidad. Los conflictos que se pueden generar si se habla mucho o poco, con buen tono o mal tono. El ratio Losada y la calidad de las relaciones. Hechos positivos y negativos. Las señales de deterioro de las relaciones. La amistad. Los lenguajes del afecto en las relaciones personales. Las redes de apoyo y el networking. Taller de trabajo sobre la mejora de conversaciones y relaciones. Taller de trabajo sobre gestión de redes profesionales.

SESIÓN 4: PODER E INFLUENCIA. TRABAJO EN EQUIPO. EL SENTIDO INSTITUCIONAL. CONSTRUYENDO INSTITUCIONES ÚTILES PARA LA SOCIEDAD.

El lado oscuro y brillante del poder y la persuasión. Los conflictos de intereses y el buen gobierno. Servir a la institución o servirse de ella. Los sistemas de incentivos y la estructura motivacional. Dirigir es enseñar y aprender. Hacer frente a los problemas y a las conductas disfuncionales. Desarrollando el "pegamento" que cohesiona a la organización. Cercanía y carisma. Credibilidad. Preparando al sucesor desde el primer momento. Ayudando a crear gigantes de la próxima generación.



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