

## AL CORAZÓN DE LA TRANSFORMACIÓN Y LA RENOVACIÓN

### EJECUTANDO ESTRATEGIAS GANADORAS A TRAVÉS DE CULTURAS

Las organizaciones son organismos vivos. El cambio no es una opción o decisión en la agenda de sus directivos, ocurre aunque no esté considerado expresamente en los objetivos empresariales. Lo que sí puede decidirse es si activamente transformar el cambio en progreso y el crecimiento de la organización. Dirigir la transformación nos ayudará a que el potencial viento de cara nos impulse desde la cola.

La batalla a ganar es gestionar el proceso de cambio y adaptación más rápido que los competidores y conquistar la cabeza y el corazón de los mercados. El reto de combinar ingeniosamente metodologías y procesos junto con un enfoque integrador de la cultura y el liderazgo. Hilar fino en la integración poco frecuente de ciencia y arte.

Las nueve estaciones de parada de "TO THE HEART OF BUSINESS, ejecutando estrategias ganadoras a través de culturas saludables" constituyen un **proceso de acompañamiento empresarial y facilitación** con un enfoque metodológico para estar al frente del cambio, simultaneando la cohesión de los equipos directivos en el proceso de transformación, el cual puede convertirse en virtuoso o vicioso. No hay respuestas específicas, pero sí una serie de preguntas inteligentes que, atacadas dentro de marcos conceptuales, herramientas de gestión y modelos de liderazgo, destilarán en un cóctel único para que su organización destaque con éxito sostenible en su mercado .



## PRINCIPALES BENEFICIOS

Acelerar la velocidad de cambio en su negocio y evaluar oportunidades a capturar en el mercado. Entender la secuencia de transformación y cómo estructurar las decisiones y acciones para que resulten en un cambio rentable y sostenible.

Comprender y evaluar la psicología del equipo directivo y las implicaciones para su negocio. La motivación ejecutiva, el valor y las necesidades emocionales que impulsan el desempeño. Los comportamientos disfuncionales del equipo y su gobierno.

Evaluar y conocer a fondo su negocio hoy. Anticipar los cambios en su mercado y competidores y crear la hoja de ruta para el futuro. Aprender en qué fase está su negocio y las acciones para mantenerlo "joven" y pujante. Dibujo de su hoja de ruta estratégica y transformadora para el futuro.

Conocer y vigorizar su modelo de negocio. Evaluar los diferentes escenarios para oxigenar y vigorizar su propuesta de valor al mercado y su desempeño financiero.

La arquitectura de un equipo directivo de alto rendimiento. Evaluar y diseñar el mejor equipo para su organización. Definir una cultura impulsora de crecimiento y resultados.

La estructura de gobierno, diseño de reuniones y toma de decisiones para apoyar su estrategia de cambio.

Facilitar y conducir la innovación estratégicamente en su modelo de negocio, en su propuesta de valor y en sus productos y servicios.

Diseñar una oferta de mercado que supere a su competencia. Aplicar la inteligencia de clientes y segmentación para impulsar un valor diferenciado e infundir respeto y conectividad a su marca.

Acelerar el crecimiento de su negocio e impulsar las cuatro palancas: conquistar mayor mercado, margen por transacción, la frecuencia de la recompra y la lealtad de los clientes.

Implementación y hoja de ruta de ejecución. Proporcionar claridad y cohesión en el equipo directivo para ejecutar la estrategia de transformación.

La creación de una cultura de servicio. La apreciación de la cultura centrada en el cliente y la creación de clientes fascinados con su empresa.



## ¿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.

Para más detalle de cada una de las sesiones rogamos nos contacten a [marisa@hueteco.com](mailto:marisa@hueteco.com) o al teléfono +34 620 059 601



## CRONOGRAMA

SESIÓN 1 ① + ②

SESIÓN 2 ③ + ④

SESIÓN 3 INTEGRACIÓN

SESIÓN 4 ⑤ + ⑥

SESIÓN 5 ⑦ + ⑧

SESIÓN 6 INTEGRACIÓN + ⑨\*



# Carlos Escario

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

