



LLO
FRI
U



CONSULTORÍA APLICADA

CONSTRUYE EL CAMBIO DESDE LA INTENCIÓN

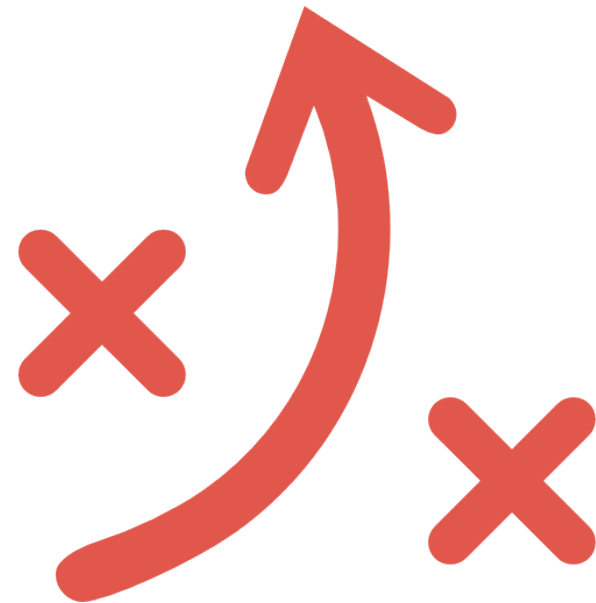
PROPÓSITO DE LA ACCIÓN

- ✓ Ayudarte a despertar al cambio y sentar bases de comprensión
- ✓ Trabajar juntos las soluciones a las necesidades derivadas del cambio
- ✓ Acompañarte en tu desarrollo profesional y el de empresa
- ✓ Potenciar las áreas de mejora
- ✓ Aflorar y redefinir las carencias



«Todos piensan en cambiar el mundo,
pero nadie piensa en cambiarse a sí mismo»

ALEXEI TOLSTOI



MODELO FACILITADOR DEL CAMBIO EN CONSULTORÍA DE EMPRESA

EL CAMBIO TE OFRECE LA OPORTUNIDAD DE CONVERTIRTE EN TU MEJOR VERSIÓN

La Doble A, toma de **acción** y **aplicación** del conocimiento, es uno de los binomios sobre los que se sustenta el desarrollo organizacional. Cuando detectas un cambio, debes **activarte** y **aplicar** lo aprendido de él.

Y siempre, sin excepción, el cambio organizacional debe nacer del **interior**, de los espacios **ejecutivos** de tu empresa, basado en una **intención** consciente afianzada a la **toma de decisiones** y apoyado en tu inquietud por buscar la consolidación y sostenibilidad de tu organización.



PERCIBIR EL ENTORNO PARA ENTENDER EL CAMBIO

CHARLEMOS, VISLUMBRA EL ESCENARIO Y LUEGO, DECIDE

No hablamos de hacer por hacer, hablamos de hacer por la **necesidad de hacerlo** ligado a la **intención de hacerlo**. Porque hablamos de tu empresa, de tus profesionales, de personas y de tu horizonte. Y todo en un ecosistema cambiante y dinámico que selecciona solo a quien se adapta a él.

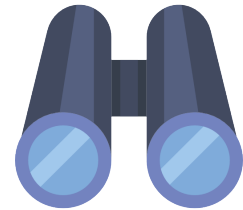
Vale la pena dedicarle un poco de tiempo y sentarse a hablarlo, ¿no crees?



¿POR QUÉ NECESITAS CAMBIAR Y ADAPTARTE?

PREGÚNTATE...

1. ¿Conoces el estado real y funcional de tu empresa?
2. ¿Percibes, de forma consciente, lo que sucede dentro y fuera de ella y cómo se interrelaciona?
3. ¿Tienes definidos procesos de adaptación de tu empresa al cambiante ecosistema de negocio?
4. ¿Percibes el cambio de paradigma del cliente respecto a su toma de decisión de compra?
5. ¿Accedes al espacio emocional del cliente desde el espacio emocional de tu empleado?
6. ¿Percibes cómo algunos de tus competidores están diversificando y empiezan a marcar diferencia?
7. ¿Consideras que haciendo las cosas como hace 15 años podrás ser sostenible y desarrollarte?



... Y TRABAJEMOS JUNTOS EN EL CAMBIO

1. Analizamos juntos el estado de tu empresa (CheckUp100) para obtener una instantánea del momento
2. Generamos un informe y contrastamos juntos el estado de la empresa
3. Planteamos las conclusiones, detectando áreas de mejora y carencias a reconducir
4. Visualizamos las propuestas, trabajamos las mejores elecciones y pasamos a la toma de decisiones
5. Diseñamos el plan de actuación y el cronograma de acciones con los hitos y los puntos de corrección
6. Trabajamos sobre las áreas de mejora y nos centramos en su desarrollo y potenciación
7. Trabajamos sobre las carencias actuales y nos centramos en su eliminación y/o reconversión
8. Diseñamos las acciones de capacitación específica en cada estadio de la acción reconstructiva de la empresa



10 TIPS PARA QUE DESPEGUES

1. Evita hacer las cosas como hace 15 años tan solo porque «siempre se ha hecho así». Todo cambia, tú también
2. Si buscas productividad y rentabilidad debes virar el punto de vista, el mercado no es el mismo y tu cliente, tampoco
3. No puedes obviar el cambio tan solo por no visualizar cómo hacerlo. Pregunta el cómo y adáptate, es esencial
4. Si los demás te piden ayuda por tu valor y conocimiento, no temas pedirla tú a un tercero siempre que la necesites
5. Si has llegado hasta aquí es por tu valor y calidad, adáptalos y sigue cultivándolos en este nuevo mercado
6. Tus clientes ya no son como hace 5 años. Necesitas acercarte a ellos en su terreno si quieres mantenerlos
7. Reconvertirse como profesional y empresa es irrenunciable si quieres sostenerte como negocio
8. Las competencias transversales son el nuevo paradigma del profesional del siglo XXI. No pierdas el foco
9. Capacitación profesional, visibilidad y desarrollo digital ya no son una opción para ti, son tus nuevos retos de urgencia
10. No estamos hablando de tópicos ni cuentos, el nuevo entorno ha llegado para quedarse. Quédate en él !!



¡ Y RECUERDA !

Tu adaptación es un ratio entre la velocidad del cambio externo y tu velocidad para asimilarlo y activarlo.

¿Tu objetivo?

Lograr que se acerque a 1

$$Ad = \frac{V \text{ cambio}}{V \text{ activación}}$$

PORQUE, SI NO ES AHORA... ¿CUÁNDO?

Cambiar es un proceso, con hitos, tareas y tiempos, donde la comprensión del escenario y el compromiso de desarrollo son esenciales. En muchas ocasiones, no actuamos porque **no sabemos que necesitamos hacerlo**. Ayer es solo un recuerdo y mañana está esperando que lo diseñes. **El momento del cambio es ahora.**

Y es tan simple como sentarnos a hablar y percibir el nuevo escenario.

A partir de ahí, TÚ DECIDES



«Cuando no somos capaces de cambiar una situación, nos enfrentamos al reto de cambiar nosotros mismos»
VIKTOR FRANKL

CONTÁCTAME Y HABLAMOS



GUILLERMO LLOFRIU CAÑELLAS

- CECNI - Coach Ejecutivo Organizacional, certificado por AECOP España
- DISC Certificate en Análisis Conductual (People Performance / DISC Factory)
- Consultor en Desarrollo Digital y Transformación Adaptativa



soy@guillermollofriu.com

695 165 185

WWW.GUILLERMOLLOFRIU.COM