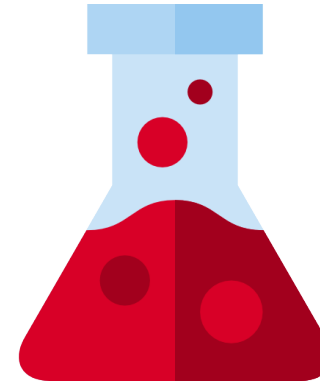




LLO
FRI
U



WORKSHOP

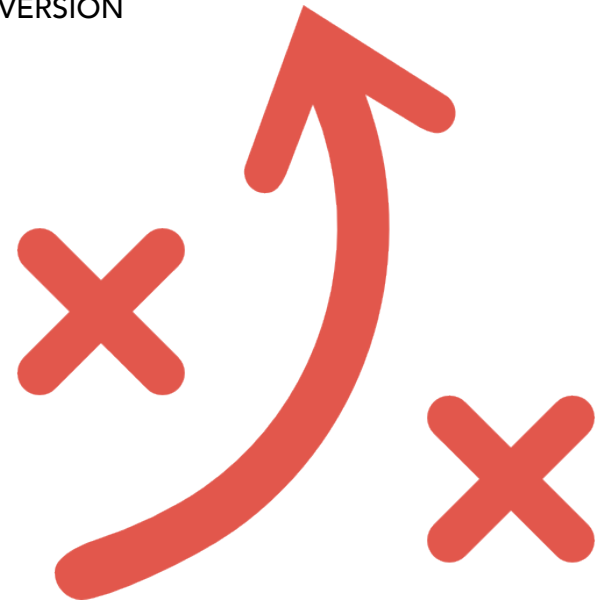
TRANSFORMACIÓN POR INTENCIÓN

CAMBIO = OPORTUNIDAD

TRANSFORMACIÓN DESDE LA INTENCIÓN

- La palabra intención viene del latín ***intentio, intentionis*** y significa «*propósito, pensamiento de llevar a cabo una cosa*».
- El cambio por intención se basa en nuestras decisiones, es fluido y pensado y nos evita, consecuencia de su aplicación, sufrir el cambio por obligación que suele ser traumático y sorpresivo.

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



PROPÓSITO

- CONSTRUIR UNA VERSIÓN NUEVA, FUNCIONAL Y MODERNA DE LA MISMA EMPRESA
- ANALIZAR TODO LO QUE TE FALTA PARA CONVERTIRTE EN QUIEN NECESITAS SER
- DEFINIR PROCESOS DE ADAPTACIÓN DE LA EMPRESA AL NUEVO ENTORNO

Dada la evolución que vivimos del entorno de negocio debido al viraje hacia lo digital y globalizado, urge percibir de qué forma puedes, como profesional y/o empresa, **adherirte a este nuevo flujo** evitando así perder posicionamiento de mercado y ventaja competitiva.

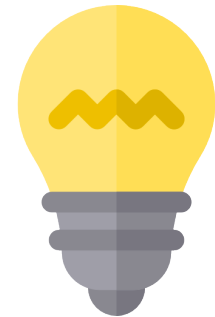
Y atendiendo a todo ello te propongo:

- Comprensión sobre la idea de que si cambia el mercado, el cliente y la forma de comunicar, debes cambiar también como empresa y como profesional. No es viable ni sostenible manejarse en este mercado con las herramientas y propuestas de hace 15 años
- Una visión clara sobre la necesidad de cambio adaptativo, sobre cómo percibir el valor activo de las personas que tenemos en nuestra empresa y sobre cómo utilizar lo que tienes para convertirte en lo que deseas
- Vislumbrar la necesidad de trabajar las emociones por el impacto que tienen en todas las decisiones de empresa y, por encima de todo, relacionar y contrastar esas emociones con la necesidad de adaptarse al entorno digital y de contenidos para diseñar relaciones firmes con la nueva tipología de cliente que tienes enfrente.
- Identificar las principales palancas que activan la toma de decisiones en cada momento del ciclo productivo interno de tu empresa y diseñar procesos para revertir esas decisiones en comunicación hacia el cliente, buscando su compromiso contigo y tu marca desde la activación de tu compromiso previo hacia él



ENFOQUE

- Que adquieras toma de conciencia sobre las nuevas competencias profesionales que el actual entorno demanda a cada profesional que quiera ser competitivo
- Que percibas y asimiles las carencias actuales de tu empresa para limarlas y las áreas de mejora de la misma para potenciarlas, reconvirtiendo así tu modelo tradicional en un modelo moderno y adaptado a los tiempos
- Que trabajemos de forma práctica nuevos procesos de trabajo orientados a ser más productivos, aprendiendo herramientas de cambio y percibiendo así la necesidad del trato de las emociones y las competencias profesionales
- Que vislumbres e integras la necesidad de cambio como parte del ADN de tu empresa, trabajando la revisión de su cultura y enfocando el resultado de lo aprendido en que seáis más productivos y rentables
- Que obtengas una imagen clara y concisa sobre el momento actual de tu empresa y sobre el momento en que buscas estar. Tener clara tu posición hoy es vital para saber dónde quieres estar mañana. No frenes por no saber hacia dónde ir ni cómo ir
- Que te detengas un instante en pensar en ti, en lo tuyo y en los tuyos. De tu empresa y negocio dependen los profesionales y sus familias, un activo esencial que te permite crecer y desarrollarte. Reconvertir el modelo de persona, de profesional, de gestión y de comunicación es tu nuevo reto si quieres formar parte de un mercado cambiante y digital que NO va a esperarte



ESQUEMA

BIENVENIDA

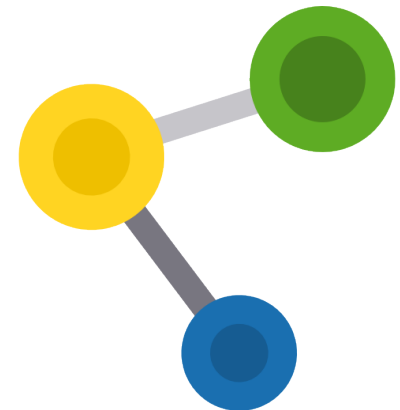
- Dinámica de presentación: rotura de hielo e integración de grupo

DESARROLLO

- El escenario actual: ¿qué le ocurre al mercado que no cesa de cambiar?
- Competencias transversales: el reto del nuevo profesional productivo
- CheckUp100: ¿cuál es el estado de ánimo de tu empresa?
- La estructura del cambio: tiempos, estrategia, asimilación y adaptación
- Herramientas de desarrollo. Conviértete en quien necesitas ser
- ¿Cómo enamoras a tu cliente desde tu cambio?
- Estrategias y acciones para no perder el ritmo del entorno
- En busca de diferenciales: tips para que te quieran por ser distinto
- No te escondas, no te verán. Claves para ser visual, visible y vistoso
- Comunicación, gestión del tiempo y trabajo en equipo. Casi nada !!

CIERRE DE JORNADA

- Conclusiones y toma de conciencia



ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

DURACIÓN

- El workshop tiene una duración de **4 horas** en horario de mañana o tarde, según conveniencia.

DIRIGIDO A

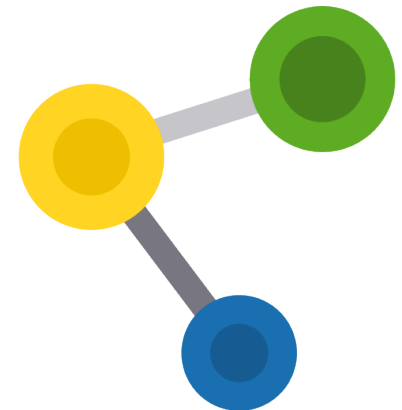
- Empresarios
- Directores y Gerentes
- Responsables y Directores de Área o Departamento
- Jefes de Equipo
- Profesionales de la empresa

FORMATO

- Presencial, en las instalaciones de la empresa o en localización externa, según conveniencia

INVERSIÓN

- A consensuar, dependiendo de si el workshop es cerrado para un equipo de profesionales de una empresa o es abierto para un grupo de empresas (diseñado para agrupaciones empresariales y colegios profesionales)



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



«Mejorar es cambiar, así que para ser perfecto hay que haber cambiado a menudo»
WINSTON CHURCHILL

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