



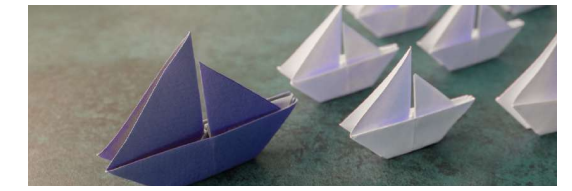
Carlos Escario

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Como coach está certificado por The Leadership Circle Profile. Ha asesorado directamente a empresas presentes en +40 países diferentes. Es co-autor de "Vitaminas y Vacunas para la empresa de hoy" (2019).

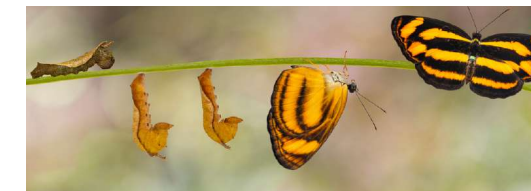
Cursos/Conferencias



- Hagamos que lluevan diamantes forjando empresas legendarias para tiempos de grandeza



- Liderazgo & Empowerment



- ¡Cambio a la vista! transformando la organización por dentro y por fuera



- ¿Te mereces a tus clientes? Ganando su cabeza y su corazón



- Triunfando en la batalla de los mercados con modelos de negocio superiores

Metodología

En el desarrollo de los diferentes contenidos del programa, se combinarán metodologías de formación-acción para garantizar la consecución de los objetivos. Las sesiones se llevarán a cabo online, pero en vivo y en directo.

01



Webinars en directo

La exposición de los docentes se realizará de forma síncrona, utilizando una plataforma online.

02



Dinámicas y discusiones en grupo

Dinámicas de grupo basadas en experiencias de la propia actividad de los asistentes. Los casos serán reales para mantener la tensión en el análisis.

03



Conferencia motivadora

Algunos de los cursos también están disponibles en formato de conferencia motivadora de 2h de duración.

Hagamos que lluevan diamantes forjando empresas legendarias para tiempos de grandeza

Las organizaciones son organismos vivos. El cambio no es una opción, ocurre aunque no esté considerado expresamente en los objetivos empresariales. Lo que sí puede decidirse activamente es transformar el cambio en progreso y crecimiento para la organización.

● Objetivos

- Crear un espacio de reflexión para los participantes en su papel como líderes dentro de la organización.
- Facilitar herramientas conceptuales para inspirar y reconectar a los directivos consigo mismo para avanzar en la mejor versión de ellos.
- Fomentar las relaciones informales entre los participantes para aumentar el sentimiento de pertenencia, la confianza y el respeto mutuo entre todos.

● Módulos

- ¿Creces o envejeces?: Estrategias para rejuvenecer tu organización e infundir energía de crecimiento e innovación.
- Al corazón de los equipos inspirados e integrados.
- El liderazgo es una conquista interior. Estrategias de autoliderazgo para convertirte en un diamante para tu organización.
- Triunfa en la batalla del crecimiento. Gánate la cabeza y el corazón de los clientes.
- Implementando Cambio Viral.

● Dirigido a:

- Presidentes
- Gerentes y Directores.
- Consejos de administración y Comités Ejecutivos.
- Consultores
- Profesores de Universidad
- Coaches



Total: 5 horas/1-2 día



Liderazgo & Empowerment

- Los líderes deben aportar a 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, transformador, motivador e inspirador. La propuesta de colaboración se centra en el diseño y realización de una plan de transformación formativo ejecutivo para CONTACTO.

● Objetivos

- Ayudar a los profesionales de CONTACTO a desarrollar habilidades directivas que les permitan despertar su máximo potencial para construir así equipos
- Crear un espacio de reflexión a los participantes en su papel como líderes dentro de la organización.
- Empoderar identificando sus fortalezas, debilidades y enfocando su liderazgo hacia el bien común.
- Proporcionar herramientas y metodologías para construir equipos de trabajo cohesionados, sanos, con más sinergias.

● Módulos

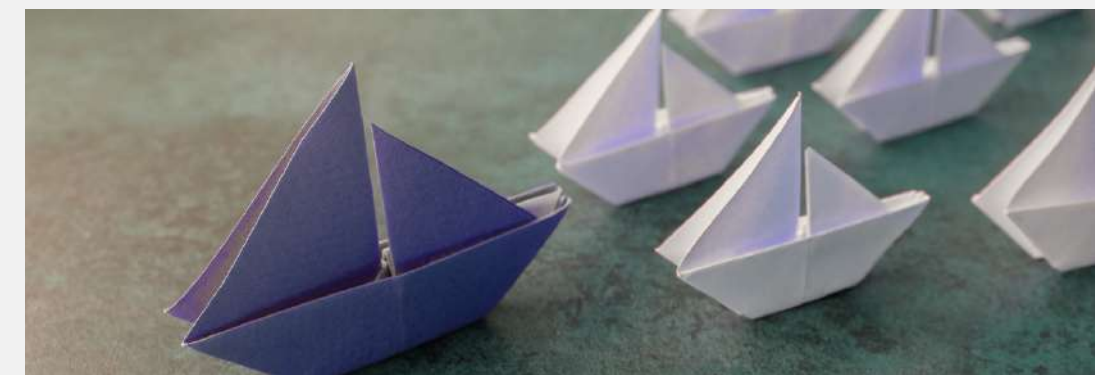
- Liderazgo inspirador y transformador
- Equipos ejecutivos sanos
- Comunicación, conflicto y confrontación
- Ganar la batalla del valor
- ¿Te mereces a tus clientes?
- Creces o envejeces? Palancas de antiaging



Total: 9 horas/3-4 días

● Dirigido a:

- Presidentes
- Gerentes y Directores.
- Consejos de administración y Comités Ejecutivos.
- Consultores
- Profesores de Universidad
- Coaches



¡Cambio a la vista! transformando la organización por dentro y por fuera

- La transformación de una organización no se consigue sólo formulando planes, estrategias, programas, objetivos o directrices desde la alta dirección. El trabajo de transformación requiere, junto a lo primero, pero mucho más importante, el “pelear” en el interior de las empresas para esculpir la forma de pensar, trabajar y colaborar de su equipo humano, y la mejora radical del valor que se entrega al mercado.

● Objetivos

- Proporcionar herramientas y estímulos para que los directivos estén a la altura de sus responsabilidades, y contribuyan a la transformación estratégica y cultural de sus empresas.
- Trabajar en la “psicología” del cambio para crear personas más abiertas y más inconformistas con el status quo.
- Descubrir las claves que hacen que la gestión del cambio sea un éxito en las organizaciones.
- Hacer que los participantes diseñen un plan maestro de actuaciones para empujar la transformación de sus empresas.

● Módulos

- La energía y el sentido de urgencia que mueven las transformaciones
- La cohesión interna y la cultura de la colaboración que mueven las transformaciones.
- El proyecto de futuro que ha de empujar la transformación.
- La disciplina en los procesos de ejecución de la transformación.



Total: 8 horas/2 días



En versión conferencia inspiradora: 2 horas

● Dirigido a:

- 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



¿Te mereces a tus clientes? Ganando su cabeza y su corazón

- La gestión de mercados y clientes nunca ha sido tan arriesgada y a la vez tan estratégica. Para ganar en el mercado, los profesionales del área comercial y marketing se han convertido en protagonistas de la ejecución estratégica. La tarea es conseguir que toda la organización esté volcada en vincular clientes, y no solo en vender productos o servicios. Las empresas tienen que dedicar más tiempo a refinar y comunicar el “quiénes somos y por qué hacemos las cosas”.

● Objetivos

- Conocer las claves de la gestión para ganar la cabeza y el corazón de los clientes en un contexto de multicanalidad y herramientas de análisis de cantidades masivas de información.
- Trabajar en el rediseño de la experiencia de clientes utilizando la técnica de observación empática de las reacciones emocionales.
- Tematizar con los atributos de la marca la experiencia del cliente.
- Desplegar una cultura de servicio al cliente y de colaboración interna y externa que permita mejorar la propuesta de valor y la percepción de valor de los clientes.

● Módulos

- Del foco en el mejor precio al del valor diferencial.
- No se puede ser bueno en todo. Los trade-offs en el diseño de la oferta del servicio.
- De las transacciones a las relaciones.
- Vendiendo con más eficacia a la generación milenial.



Total: 8 horas/2 días



En versión conferencia
inspiradora: 2 horas

● Dirigido a:

- 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



Triunfando en la batalla de los mercados con modelos de negocio superiores

- La velocidad del cambio ha entrado en su fase exponencial. La aceleración de los mercados se incrementa año a año y su viveza destruye modelos de negocio que en su época fueron exitosos haciendo posible el diseño de nuevas fórmulas de hacer negocios que serán los grandes protagonistas del futuro. Renovación o decadencia. Liderazgo global o conformismo. Estas son las opciones que tienen los líderes empresariales.

● Objetivos

- Descubrimiento de modelos de negocio disruptivos, trasgresores y difícilmente copiables.
- Hacer un diagnóstico de la fuerza del modelo de negocio con el que se opera en la actualidad y las oportunidades de mejora inmediata más significativas.
- Diseño del modelo de negocio futuro más adecuado para la organización. La polarización de los mercados y la determinación de si necesitas uno o más de un modelo de negocio.
- Revisar la salud del ADN de la empresa como elemento de regeneración natural del modelo de negocio.

● Módulos

- Claves para capitalizar las oportunidades y ganar a la competencia.
- Modelos de negocio y de personas más competitivos.
- La transformación del modelo de negocio con que operamos.
- La transformación del modelo de cultura y liderazgo.



Total: 8 horas/2 días



En versión conferencia inspiradora: 2 horas

● Dirigido a:

- 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



Certificación universitaria

Los Programas de cursos de autor cuentan con certificación universitaria de la Universidad Europea de Madrid



La Universidad Europea Madrid, con dos campus universitarios en Madrid (España) ha renovado sus cuatro estrellas -sobre cinco- en el prestigioso rating internacional de acreditación de la calidad universitaria "QS Stars" que determina el nivel de excelencia alcanzado por las universidades en varias áreas. En ella se han formado ya más de 83.000 alumnos y figura en el "Top5" de las mejores universidades privadas de España

Profesorado



Carlos Escario

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, MBA por IESE Business School, Máster en Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos y Doctor (PhD) en Estrategia y Transformación Organizacional por la Universidad CEU. Como coach ejecutivo, Carlos Escario está certificado por The Leadership Circle Profile. Es co-autor de "Vitaminas y Vacunas para la empresa de hoy" (2019).

Ha asesorado directamente a empresas presentes en +40 países diferentes. Co-Fundador y CEO de TACHA Beauty and Wellness. Socio fundador de HUETE&Co y Senior Principal en The Chalfont Project (Viral Change™) en Reino Unido



Carlos Escario

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Como coach está certificado por The Leadership Circle Profile. Ha asesorado directamente a empresas presentes en +40 países diferentes. Es co-autor de "Vitaminas y Vacunas para la empresa de hoy" (2019).

genesis^o
latam consulting

www.genesisconsulting.es
info@genesisconsulting.es