

1 **SERVICIO**
> Cómo repensar tu contribución al cliente

2 **LIDERAZGO**
> Cómo expandir tu poder personal

3 **VENTAS**
> Cómo transformar oportunidades en negocios

4 **EQUIPO**
> Cómo decodificar el código de efectividad del equipo

5 **NEGOCIACIÓN**
> Cómo elevar tu influencia conversacional

6 **MOTIVACIÓN**
> Cómo construir un blindaje emocional poderoso

PROGRAMA INTEGRAL de CAPACITACIÓN y DESARROLLO

FORTALECIENDO EL LIDERAZGO, LOS EQUIPOS Y EL SERVICIO

> 6 módulos integrados para elevar el desempeño organizacional

6 mensajes-fuerza | Prioridades



Esta **Propuesta de Capacitación** se concentra en **6 módulos** que buscan potenciar a líderes, agilizar la interacción colectiva y generar mayores resultados, poniendo al Cliente en el centro del negocio:

1. Alineación, en cuanto al valor estratégico del **SERVICIO** y el cliente;
2. Comprensión, en relación al poder transformador del **LIDERAZGO**;
3. Adopción, en relación a las técnicas más efectivas en **VENTAS**;
4. Foco, en las conversaciones del **EQUIPO** que impacten en los clientes;
5. Perspectiva, para entender que la mejor **NEGOCIACIÓN** es ganar-ganar;
6. Compromiso, para demostrar apertura a la **MOTIVACIÓN** individual.

Detalle cada uno de ellos para un mayor comprensión de su valor >>



3. Ventas

Ya con una mentalidad de **servicio** y de **liderazgo** en marcha, el foco ahora será acelerar los cierres a través de la aplicación de mejores técnicas de ventas: **simplificar** y desarrollar **'confianza inteligente'**, así como educarse y adoptar nuevos **hábitos**, serán elementos claves de este módulo,

4. Equipo

El proceso de venta no culmina con la firma del contrato por parte el cliente, sino que allí es donde *recién comienza*: no desentenderse, sino operar desde una particular Zona de Influencia requiere asertividad, escucha intencional y conocimiento sobre estilos personales. Trabajaremos sobre como mantener conversaciones cruciales con colegas, así cómo 'decir que NO' en forma auténtica y respetuosa.

2. Liderazgo

Vamos a liderar con herramientas. El liderazgo es una decisión, no una posición, por eso, fortaleceremos a cada asistente desde su inteligencia emocional, de manera de elevar su coraje para cambiar a 'modo-liderazgo', cada vez que una situación sensible de servicio (o cambio) lo requiera.

1. Servicio

Lo primero será redefinir o acordar el significado de lo que es un "cliente, una experiencia y un servicio diferencial", en busca de lealtad, re compra, resultados y prospectos referidos.



5. Negociación

Siendo la negociación una **competencia fundamental** de todo profesional, consideramos oportuno y necesario elevarla, para ser aplicada con clientes y colegas. Usaremos modelo Harvard.

6. Motivación

Este proceso podría desgastar la energía personal o...todo lo contrario!
Creemos fundamental cerrar el programa trabajando a nivel personal los impulsores individuales del compromiso y el orgullo personal.

A stack of white towels is neatly folded and placed on a brown bamboo mat. To the right, a large, vibrant yellow hibiscus flower with a red center is in full bloom. The background is softly blurred, showing more greenery and flowers.

1

WORKSHOP

SERVICIO

> Cómo diseñar una estrategia de CX

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo diseñar una estrategia de CX

MÓDULO 1 | EXPERIENCIAS MEMORABLES DE SERVICIO | 4 hs

- **Introducción**

Creando una Cultura centrada en el cliente. Conociendo al cliente. Tu 'buyer persona'. Secuencia: de la Satisfacción a la Experiencia. Canales de comunicación.

- **Experiencias memorables: ¿qué valoran tus clientes?**

CX: Diseñando intencionalmente 'Momentos de Verdad'. Propuesta de Valor. Consiguiendo ventajas competitivas a través del servicio. Herramientas comunicacionales (fisiología y psicología de la conversación).

- **El arte de pedir disculpas**

Puntos de dolor: secuencia correcta para convertir un error en una oportunidad de lealtad.





WORKSHOP

2

LIDERAZGO

> Cómo expandir la influencia e inspirar al equipo

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo expandir la influencia e inspirar al equipo

MÓDULO 2A | LIDERAZGO: TRABAJAR POR OBJETIVOS | 4 hs

- **Introducción**

Incluye la psicología de la motivación detrás de la fijación de objetivos

- **Más allá de los objetivos SMART**

Aprende a integrar el otro hemisferio también

- **Elementos a integrar al momento de fijarlos**

Considera otros factores claves (mas allá de números)

- **Manteniendo conversaciones de fijación de objetivos**

Adopta la Secuencia de 8 pasos



2A

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo expandir la influencia e inspirar al equipo

MÓDULO 2B | LIDERAZGO: EL ARTE DE LA DELEGACIÓN EFECTIVA | 4 hs

- **Introducción**

Toma conciencia de las emociones o pensamientos que te impiden delegar

- **Definiendo lo QUE debes delegar y lo que no.**

Aprende la matriz PASION / EXPERTISE

- **Definiendo la tríada DMC para elegir a QUIÉN delegar**

Analiza 3 variables claves: Disponibilidad, Motivación, Conocimiento

- **Manteniendo conversaciones de delegación efectivas**

Adopta la Secuencia de 7 pasos



2B

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo expandir la influencia e inspirar al equipo

MÓDULO 2C | LIDERAZGO: CONVERSACIONES DE PERFORMANCE (FEEDBACK) | 4 hs

- **Introducción**

Herramientas básicas de comunicación / escucha a tener en cuenta

- **Preparación personal fundamental**

Condiciones previas a considerar antes de mantener la conversación

- **Utilizando el método STAR**

Comprendiendo este modelo simple y efectivo



2C

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo expandir la influencia e inspirar al equipo

MÓDULO 2D | LIDERAZGO: CONVERSACIONES DIFÍCILES | 4 hs

- **Introducción**

Una cuestión de inteligencia emocional: entendiendo las claves implícitas y explícitas

- **Inmensamente iguales, terriblemente distintos**

Considera los estilos e intereses de la otra parte

- **Los 7 pasos para mantener conversaciones cruciales**

Conectando los pasos con las realidades individuales



2D



WORKSHOP

3

VENTAS

> Cómo transformar oportunidades en negocios (y prospectos en clientes)

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo transformar oportunidades en negocios (y prospectos en clientes)

MÓDULO 3 | VENDIENDO CON PNL Y NEUROVENTAS | 4 hs

- **Introducción**

Identificando, eliminando o potenciando nuestras creencias sobre la VENTA.

- **Definiendo el alcance de la Venta**

De la prospección al cierre, un modelo efectivo de venta consultiva para ganar clientes

- **5 Técnicas de Venta digitales**

Como utilizar las redes sociales para lanzar productos, generar demanda y sumar clientes





WORKSHOP

4

EQUIPO

> Cómo gestionar emociones y elevar la efectividad del equipo

CAPACITACIÓN GERENCIAL

Cómo gestionar emociones y elevar la efectividad del equipo

MÓDULO 4 | EQUIPOS FUNCIONALES | 4 hs

- **Cómo fortalecer la CONFIANZA**

Nos enfocaremos en la manera de fortalecer la Confianza grupal, así como en cuidar los elementos que la construyen. 2

Herramientas: Claridad de Valores y 4 Elementos de la Confianza.

- **Cómo gestionar los CONFLICTOS**

Trabajaremos sobre la inteligencia emocional que se requiere para generar armonía genuina. 3 Herramientas: Metodología para la Gestión de Conflictos | Autoconocimiento | Técnicas de Negociación Colaborativa.

- **Cómo alentar el COMPROMISO**

Trabajaremos en la importancia de manifestar con claridad las acciones a realizar, las decisiones a tomar y la motivación para el seguimiento de las mismas. Herramienta: 5 elementos de la Motivación.

- **Cómo fomentar la AGILIDAD**

Trabajaremos en la importancia de desarrollar – o ser parte – de equipos ágiles, flexibles, capaces de auto-generarse, en entornos complejos e inciertos.



5

WORKSHOP

NEGOCIACIÓN

> Cómo elevar tu influencia conversacional



CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo elevar tu influencia conversacional

MÓDULO 5 | NEGOCIACIÓN EMOCIONALMENTE EFECTIVA | 4 hs

- **Introducción**

Conceptos y tipos de negociación. De Win/Lose a We-WIN. Estilos personal de negociación. Planificando mi próxima negociación.

- **El poder de las emociones**

Inteligencia emocional aplicada a la negociación: miedos, ansiedades y auto-sabotaje. Zona de Ambición. Posiciones e intereses. MAAN | ZOPA | 4I |

- **3 Técnicas de negociación**

Cómo decir que NO | Opciones y Alternativas | Condiciones y Concesiones / Roleplaying.





WORKSHOP

6

MOTIVACIÓN

> Cómo construir un blindaje emocional poderoso

CAPACITACIÓN GERENCIAL

> Cómo construir un blindaje emocional poderoso

MÓDULO 5 | MOTIVACIÓN | 4 hs

- **Introducción**

Test personal. Los elementos de la productividad individual: energía física, calma mental y equilibrio emocional. Cómo impacta la Motivación en esa tríada? Factores internos y externos que condicionan la motivación.

- **Motivación: jaqueando creencias que limitan nuestro poder personal**

Identificando creencias limitantes. Generando motivación de manera inteligente y canalizándola en función de propósitos creativos. Dinámicas de motivación.

- **Alentando el corazón**

Herramientas para influenciar desde las palabras. El poder del mensaje. Conteo de historias: diseñando un guión. La necesidad del reconocimiento externo.



Consideraciones

- Los módulos son ajustables en contenidos, por lo que pueden **adaptarse al nivel jerárquico y necesidades de la audiencia** (vendedores / jefes / gerentes / supervisores);
- Los módulos incluyen dinámicas, discusiones, reflexiones, roleplayings y todo recurso necesario para fortalecer el mensaje y **facilitar la adopción del contenido**;
- Toda la información se brinda al final de workshop en formato **PDF**;
- Este programa - y cada uno de sus módulos - busca **articularse con la visión** de la empresa, sus objetivos y aspiraciones estratégicas, por lo que su ajuste es inevitable y recomendado. Y la puesta en marcha de cada uno de los módulos se nutre de otros procesos que corren ya en la empresa, a la vez que los **enriquecen posteriormente**.

Testimonios | Cursos anteriores

"Ojalá estos cursos sean más repetitivos a lo largo del año. Excelente!"

"Lo mejor que me pareció fue la claridad del instructor"

"Muy bueno el repaso ya la conexión entre cada contenido. Los anexos de ejemplos para facilitar la comprensión"

"Me llamo la atención los conceptos y videos distintos de otros cursos"

"Excelente las practicas novedosas para descubrir al cliente"

"Me gusto por su enfoque en mejorar cualquier tipo de venta y para mejorar uno mismo"

"Me gusto el contenido y la forma de dictarlo"

"Me parecio muy buena la formación para refrescar habitos diarios, interesante los talleres de actuación"

"Simplemente me sentí muy a gusto por el clima generado y la dinámica con que se dictó el curso, recomendable"

"Se dio de tal manera que no me provocó aburrimiento alguno, todo lo contrario"

"El curso me resultó muy dinámico y refrescar los conceptos olvidados"

"Descubri que el cliente está cambiando la forma de comprar y por ende el vendedor debe tambien cambiar"

"Me intereso mucho la escucha y el entendimiento de los faltantes en nuestra cotidianeidad laboral, por favor, que estos cursos se den más de seguido para refrescar conocimientos"

"Muy buena la oratoria y la comunicación con el grupo e individualmente"

"La presentación de las nuevas herramientas de ventas"

"Esta muy bueno que nos ayuden a mejorar, espero reflejar lo obtenido en las ventas"

Me gusto los nuevos aspectos de la venta, el vendedor, el cliente y el grupo de trabajo

Me gusto la oratoria del Workshop, claridad, la comunicación y el conocimiento demostrado.

Lo mejor del curso fueron los ejemplos practicos

Testimonios | Cursos anteriores

Incorporé herramientas, para identificar a cada una de las personas que trabaja con nosotros

Me gusto la información que pude obtener y poder aplicarlo en mi sector

Curso Claro, simple y practico

Me dio herramientas como para mejorar mi trabajo y el de la gente que me acompaña

Contenido ejemplificador y participativo.

Lo mejor es aprender como llevar a la practica cosas que no sabia

Muy a gusto, me parecen mejores los cursos cortos y prácticos, no tan largos, me hizo ver cosas que no veia a diario y puedo mejorarlas

"Excelente Clima, para intercambiar ideas y tomar nuevas para aplicarlas en el futuro, fue un curso Sencillo, claro y con mucho contenido (destaco la capacidad para transmitir las ideas del instructor)

"Consideró que fue un curso dinámico y con información"

"Me gustó la claridad con la que se dictó el curso, me incentiva para seguir creciendo en los proyectos personales y grupos en el trabajo.

"Falta carga horaria para desarrollar más temas"

"Excelente Curso para poder posicionarnos mejor con nuestro equipo de ventas, entenderlos y poder crecer. (Lo mejor: Nos hizo pensarnos y evaluarnos).

" Lo que más me llamó la atención fue el contenido y la interacción"

Alejandro Delobelle ha sido entrenado en Cambridge University (England) y NorthWestern University (Kellogg) en herramientas y conceptos de Liderazgo, Servicio y Ventas, mientras se desempeñaba como Gerente Regional de Estrategia y Desarrollo Organizacional en AGA Linde Healthcare.

Ha entrenado a la fuerza de ventas del laboratorio inglés SmithKline Beecham (hoy GlaxoSmithKline | GSK |) en “Principios Fundamentales de Efectividad en Ventas”; Es Entrenador Certificado de ‘Achieve Global’ (*Learning Solutions That Transform Strategy Into Success Worldwide*);

Ha diseñado ‘Modelos de Competencias en Ventas’ para empresas multinacionales, en proyectos estratégicos y de larga duración;

Facilitó workshops y realizó consultoría (en castellano e inglés) en 7 países de Sudamérica (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina, Chile y Uruguay), tanto en áreas de ventas (venta consultiva y venta de soluciones) así como en áreas que contribuyen a potenciar los resultados (creación de experiencias de servicio al cliente, liderazgo resonante, negociación efectiva, equipos de alto desempeño, oratoria e intrapreneurship);

Como Consultor, Coach y Facilitador, ha diseñado programas para más de seis mil personas, en compañías como Nestlé Waters, Allianz, Chevron, Fresenius, Prudential, Infineum, Cargill, Unilever, Weatherford, Markem Imaje, Adecco, Philips, Glaxo SmithKline, Peugeot, Tenaris University y la Armada Naval de Colombia.

Ha brindado más de 10 conferencias en los últimos años, tanto en Argentina como en Bolivia, Costa Rica o Perú.

Ha escrito 8 ebooks a la fecha: **“Apuesta por Ti (eje Liderazgo)”**, **“4 Elementos Claves para liderar un Programa de Performance Management (eje Gestión del Desempeño)”**, **“La Motivación es (del) Personal” (eje Engagement y Liderazgo)**, **“5 pasos para que HR incremente su influencia y venda con éxito su Propuesta de Valor” (eje Recursos Humanos)**, **“8 Sugerencias que podrían cambiar la manera de encarar tu 2015” (eje Motivación y Desarrollo Personal)**, **“CULTURA: 10 Passwords que te garantizan el acceso a su transformación”**, **HRBP: de Socios a Aceleradores del Negocio: 6 Herramientas para utilizar YA** y el último sobre **“Prospección en Ventas”**

Docente-instructor en el Diplomado en Dirección Comercial de la Universidad San Pablo T (Tucumán), módulos de “Prospección” y “Venta de Soluciones”

Es Profesor invitado en el Postgrado de Dirección Estratégica de Recursos Humanos | UCA

Ha sido certificado como expositor VISTAGE | Marzo 2016

Ha diseñado su propia plataforma de conocimiento: [MEMBRESIA | LIDERAZGO 2020](#) desde donde continúa apoyando a sus clientes.

[4 Plataformas](#) es su último lanzamiento, donde enseña como desarrollar un espíritu emprendedor, fuera o dentro de las organizaciones.

Es Analista de Sistemas y Licenciado en Administración de Empresas, ambos títulos de la Universidad de Belgrano.

VISTAGE ARGENTINA
La Organización Líder Mundial de CEOs

5 TENDENCIAS CLAVES SOBRE CÓMO CUIDAR TUS CLIENTES

Alejandro DELOBELLE

GRUPO 54 | Reunión Grupal

Martes 2 de Febrero, 2016 | Hospital San Juan de Dios

Buenos Aires, Junio 17-18, 2015 Capacitación

Máxima Performance en Ventas
Fundamentos y Técnicas para la Comercialización de Planes de Ahorro

Lic. Alejandro Delobelle

UN DESAFÍO QUE PONE A PRUEBA TU LIDERAZGO
¿Cómo elevar la performance de un equipo en contextos de bajo compromiso personal?

Adecco

Adecco

Liderazgo positivo

Este taller permitirá a los asistentes ver el liderazgo como un estado y una decisión, más que como una "posición". Esta mirada los libera de jerarquías y los ubica en el centro mismo de aquello que desean cambiar, mientras transitan por nuevas zonas de influencia, con protagonismo y mejores herramientas. Durante el workshop se desafían polaridades, conflictos internos, dilemas y creencias, desde la reflexión y el diálogo, utilizando dinámicas, videos y ejercicios grupales.

Fecha: 24 de octubre
Hora: 8:30 a 11
Dirección: Av. San Martín 2594, Caseros
Lugar: Cámara del Comercio y la Industria de Tres de Febrero

Speaker: Alejandro Delobelle
Con más de 17 años de exitosa carrera en Recursos Humanos, Alejandro Delobelle es hoy facilitador, consultor, Coach ejecutivo y conferencista internacional. Licenciado en Administración de Empresas y Analista de Sistemas de la Universidad de Belgrano, suma además especializaciones y postgrados ejecutivos de Recursos Humanos en Cambridge a su formación académica.

Liderazgo, una competencia clave

Lo invitamos a compartir un desayuno de trabajo en el que analizaremos la dinámica actual de los negocios en un contexto de competitividad global que impulsa la formación de nuevos líderes.

¡Lo esperamos!

Fecha: miércoles 5 de diciembre
Horario: 8.30 hs.
Lugar: Hotel Holyday Inn
Dirección: San Jerónimo 2779, Santa Fé, Argentina
Temática: Herramientas para Liderar en Tiempos de Cambio
Disertante: Alejandro Delobelle

RSVP: romina.butera@adecco.com

Adecco

"Gestionando el éxito para una Administración sin fronteras"

III JORNADAS PROVINCIALES DE ADMINISTRACIÓN

11 Y 12 DE NOVIEMBRE

1. Herramientas para tomar decisiones en el contexto económico actual
2. ¿Cómo desarrollar habilidades de Negociación?
3. Taller: Rol del Administrador como Emprendedor
4. ¿Cómo liderar desde las Neurociencias?

INFORMES E INSCRIPCIONES

SUIPACHA 377 (S)

tel: 0264 - 4212219

ORGANIZA:
Comité de Lic. en Administración del Consejo Profesional de Cs. Económicas de San Juan



PROSPECCIÓN EFECTIVA
para la Venta de Soluciones

USP-T

Universidad San Pablo T
Verba Buena, Tucumán - Argentina

TUCUMAN
Agosto 14-15, 2015

Alejandro Delobelle

Motivación
Cómo lograr el compromiso de mi gente

Descubra un marco integral y efectivo de motivación: modelos mentales y de acción junto a herramientas concretas que luego podrá implementar con su grupo de trabajo para maximizar los resultados positivos.

Speaker: Alejandro Delobelle

Con más de 17 años de exitosa carrera en recursos humanos, Alejandro Delobelle es hoy facilitador, consultor, coach ejecutivo y conferencista internacional.

Licenciado en Administración de Empresas y Analista de Sistemas de la Universidad de Belgrano, suma además especializaciones y postgrados ejecutivos de Recursos Humanos en Cambridge a su formación académica.



"Al finalizar el workshop habrás aprendido técnicas para influenciar positivamente a tus prospectos, habrás fortalecido tu autoconfianza - y la claridad en tu proceso de ventas - y te llevarás técnicas de comunicación y escucha intencional, que te permitirán facilitarle la toma de decisión a tus clientes"



ALEJANDRO DELOBELLE
INSTRUCTOR INTERNACIONAL ARGENTINA
Director | The Zensitive Group
www.aledelobelle.com

WORKSHOP DE VENTAS

The Octagon Trap'

Si aún crees que para mejorar tus ventas tienes que "detectar las necesidades del cliente y lograr satisfacerlas con tu producto" ... bueno..., caíste en una de las 8 trampas que amenazarán tus resultados por los próximos años...

INSCRIBITE | MÁS INFORMACIÓN

Adecco

RIBERA R

Liderazgo



Permitirá a los asistentes ver el liderazgo como un estado y una decisión, más que como una "posición". Esta mirada los libera de jerarquías y los ubica en el centro mismo de aquello que desean cambiar, mientras transitan por nuevas zonas de influencia, con protagonismo y mejores herramientas. Durante el workshop se desafían polaridades, conflictos internos, dilemas y creencias, desde la reflexión y el diálogo, utilizando dinámicas, videos y ejercicios grupales.

Fecha: 17/10

Hora: 18.30

Dirección: Av. Mughiani y Sobremonte, Salón SUM II

Lugar: Paseo de la Ribera

Speaker: Alejandro Delobelle

Con más de 17 años de exitosa carrera en recursos humanos, Alejandro Delobelle es hoy facilitador, consultor, coach ejecutivo y conferencista internacional. Licenciado en Administración de Empresas y Analista de Sistemas de la Universidad de Belgrano, suma además especializaciones y postgrados ejecutivos de Recursos Humanos en Cambridge a su formación académica.

RSVP: paula.magnasco@adecco.com o cecilia.narvaja@adecco.com



Alejandro Delobelle

MIÉRCOLES 13 DE AGOSTO
8.30 HS.
CÁMARA DE COMERCIO SUIZO ARGENTINA,
AV. LEANDRO N. ALEM 1074, 10° PISO - CABA.

Adecco

Desayuno de Trabajo

"Liderazgo generador de autonomía"

¿Necesitás que la gente empiece a tomar decisiones?, ¿que no todo pase por vos? Entonces, necesitás aprender a confiar, delegar y adaptarte a los cambios, tres competencias de un buen liderazgo. En este encuentro, Delobelle nos enseñará paso a paso cómo hacerlo, usando un modelo simple que podrás aplicar inmediatamente.

2015

9º Comin Forum Regional

CAPACITACIÓN PARA EL ÁREA DE COMUNICACIÓN INTERNA

El encuentro más importante de Latinoamérica donde se reúnen los expertos en comunicación interna de empresas, consultoras y agencias de la región para compartir las nuevas experiencias del mercado

17 Y 18 DE SEPTIEMBRE BUENOS AIRES - ARGENTINA

APOYAN: AP&C, ALUDECI, Consejo Colombiano de Comunicación Interna, DialogusCI

AUSPICIA: BW COMUNICACIÓN INTERNA

Mayo

Raet Customer Experience Event 2018

Oradores:



Alejandro Delobelle
ZENITIVE GROUP



Alejandra Bellini
GRUPO NEWSAN



Beatriz Martinez
BEATRIZ MARTINEZ & ASOCIADOS



Carolina Borracchia
COMBO AGENCY



Clemencia González Silveyra
WHALECOM



María Solana De Diego
DE DIEGO & ASOCIADOS



Natalia Gimena De Diego
DE DIEGO & ASOCIADOS



Norberto Diaz
LAN ARGENTINA



Paula Molinari
WHALECOM



Verónica
CONS...

WORKSHOP → "Cl: ¿Estás preparado para operar desde un estado de liderazgo diferente?"
Viernes 18, 15hs | A. Delobelle



ARMADA NACIONAL

UN DESAFÍO QUE PONE A PRUEBA TU LIDERAZGO

Reinventando el Juego para Potenciar tus Resultados

CARTAGENA DE INDIAS | Alejandro DELOBELLE > SEPTIEMBRE 3, 2015 |

Canales de Captación de Talentos

¿Habilidad o estrategia a la hora de llegar a los potenciales recursos?

Adecco te invita a compartir un espacio de intercambio, junto con la Cámara Suiza, en el que analizaremos las diferentes alternativas actuales ante las cuales nos enfrentamos a la hora de captar talentos, según la diversidad generacional y las diferentes realidades de mercado. LinkedIn, ¿el sitio estrella?

Fecha: Martes 14 de mayo
Horario: 8:30 a 10:00
Dirección: Av. Leandro N. Alem 1074, piso 10
Disertante: Alejandro Delobelle
Temática: un impulso a las empresas para enfocarse efectivamente hacia los canales de captación de sus talentos/recursos.



¿Hablar sobre motivación para equipos de trabajo

Seminario Internacional de Gestión Humana "Liderando cambios a la velocidad del coaching"

Como utilizar el potencial del coaching para generar cambios que amplifiquen la motivación del equipo



Mínimo RIESGO
Mejor OPCION
Máximo RETORNO

"Convenceme que voy a alcanzar resultados"

Ventas Consultivas > Lic. Alejandro G Delobelle
16 hs workshop Julio 3-4, 2013

OBJETIVOS

- Lograr un entendimiento común de los fundamentos y principios clave del Coaching, del Cambio y de la Motivación, así como el impacto que produce esta trinidad en cada uno de los asistentes.
- Compartir experiencias motivacionales, de coaching y de cambio, construyendo sobre las historias personales y profesionales de los asistentes, de manera que 'visualicen y vivan' el poder sinérgico de estos tres factores.
- Brindarles una metodología simple y práctica de acción, ya sea para hacer Coaching, para liderar los Cambios y/o para crear las condiciones que impulsen los disparadores motivacionales de cada colaborador.

EXPOSITOR

El Lic. Alejandro Delobelle es facilitador, consultor, coach ejecutivo y conferenciante internacional. Su misión principal es la de contribuir con las personas y las organizaciones que logren sus objetivos, a través de un uso más consciente y activo de sus recursos internos, prácticas y modelos. Su foco principal y áreas de estudio continuo abarcan temáticas interconectadas de liderazgo, equipos, efectividad personal, motivación, cambio y coaching, en donde ha desarrollado modelos personales de efectividad y los ha compartido y brindado a más de mil personas en la actualidad. Posee experiencia de más de 17 años en empresas multinacionales. Es Licenciado en Administración de Empresas y Analista de Sistemas, títulos obtenidos en la Universidad de Belgrano, Argentina. Sus especializaciones y postgrados ejecutivos relacionados a Recursos Humanos han sido realizados en Cambridge University, NorthWestern/Kellogg (USA) y el IAE (Argentina).

INFORMACIÓN
Lugar: Hotel Marriott
Fecha: 28 Septiembre
Horario: 8:15 a 12:15
Costo: \$70 dólares (incluido IGV)
Coffee: 10:00 am

DIRIGIDO A:
Profesionales en general interesados en elevar el potencial de su equipo de trabajo y todas aquellas personas involucradas en la gestión y desarrollo del talento humano.

INSCRIPCIONES
T 2081741 - 2081720
cventor@moorestephens.com
Av. El Polo No. 670 Torre C Of. 602, Surco

MOORE STEPIENS

Sponsors:

Sponsor Gold Crowe Horwath

Sponsor Silver Gestión Compartida, TMF GROUP

Alejandro Delobelle
Potenciando el Valor Estratégico de HR

...estará brindando la Conferencia de Clausura en CONGENTE 2014 XI CONGRESO INTERNACIONAL DE RECURSOS HUMANOS

5 de Noviembre Hotel San José Palacio | Costa Rica

FORUM Foros y Conferencias para la capacitación corporativa

XI Conferencia Anual

Propuestas de Valor, Estrategias, Medición en Formación y Desarrollo

CONFERENCIA 9 de Marzo | SEMINARIO 10 de Marzo | Buenos Aires | Argentina

Bienvenida al Forum Capacitación Corporativa 2016

CLIENTES

Un orgullo trabajar intensamente para impactar, positivamente, en los resultados de estas empresas:



| 4 PLATAFORMAS |



PIENSA.

[JUEGA CON TU INTELIGENCIA].



Emails:

thezensitivegroup@gmail.com
capacitación@aledelobelle.com

Wapp: CLICK AQUÍ >>



Twitter: @aledelo



bLog: www.aledelobelle.com

site: <https://liderazgoyventas.lpages.co/>



Linkedin

<https://www.linkedin.com/in/alejandrodelobelle/>

Seguidores: 24,199

Artículos: +230

Espero tu mail.

MEMBRESÍA **NEO**

