

# Utilizando 'design leadership' para construir un programa de liderazgo efectivo

(y proactivo, por naturaleza)

video

3/3



Te pidieron – o es tu objetivo – crear un buen **Programa de Liderazgo**.

Necesitas a alguien que le enseñe a los mandos medios a ser más efectivos con sus equipos...

**Te propongo lo siguiente:**

Asegúrate de que el próximo Programa de Liderazgo que le brindes a tu gente, **esté diseñado** de tal manera que le permita, a esos jefes, convertirse en ese 'líder' que intencionalmente *diseña* su **equipo**, *diseña* la **cultura** que busca y *diseña* las **metodologías** para alcanzar sus objetivos...

Te explico cómo **PENSARLO** >>



(con mentalidad de diseñador)

## > Piénsalo así... ↗

“ El programa debe ayudar a los mandos medios a **CONSTRUIR EQUIPOS** ”

(tip) ↙

1

Y eso se logra mirando no solo el talento individual, sino la **productividad colectiva**. Es decir, el **desempeño** del equipo será función de la gente que lo conforma. Que se complementen las **competencias** es el desafío. Que se acuerden los **valores** es la plataforma: de ahí se nutre la 'química' entre ellos y se establece la guía de decisión para nuevos **ingresos**, donde cada elección cuenta. Si hay una competencia por buscar es la de 'mentalidad colaborativa'.

→ (con mentalidad de diseñador)

## > Piénsalo así...

“ El programa debe ayudar a los mandos medios a **LIDERAR LA ORQUESTA**, no solo a tocar su propio instrumento ”

(tip)



Querrás que se perciban como 'líderes entre líderes', no tanto como quien 'se las sabe todas'. Tendrán que saber que pueden pedir ayuda y mostrarse humanamente vulnerables, como parte de la construcción de confianza colectiva. Pero deberán **gestionar** el crecimiento de su gente: su carrera y desempeño. Tendrán conversaciones continuas sobre **objetivos**, otras de **feedback** y algunas para la gestión de **conflictos**.

# 2

→ (con mentalidad de diseñador)

## > Piénsalo así...

“ El programa debe ayudar a los mandos medios a **CREAR UN ENTORNO PSICOLÓGICAMENTE SEGURO**, que promueva la apertura ”

(tip)



Construir un **lugar seguro** para que el equipo pueda elevar y compartir su voz, alentando la **creatividad** y la **pertenencia**, puede ser una de las maneras más productivas que tenga un líder para crear Cultura. Incluir a equipos remotos, operando con **herramientas virtuales**, es esencial para la alineación y la **integración**. Cada reunión cuenta, sean 'stand ups' o 'retrospectivas'.

# 3

→ (con mentalidad de diseñador)

## > Piénsalo así...

“ El programa debe ayudar a los mandos medios a **GENERAR ALIANZAS INTERNAS**, que faciliten el trabajo de su equipo ”

Comprender el ecosistema que rodea el éxito de un proyecto, también es tarea del líder.

**Curiosidad** por entender objetivos, aspiraciones, estrategias y problemas de otras áreas, es

clave. Establecer **rapport** con otros líderes, es esencial. Mostrar **empatía** hacia

circunstancias y contextos de otros, también lo es. Estos son **HÁBITOS** a desarrollar que terminan por facilitar el trabajo del propio equipo – y se aprende.

(tip)

4



# Entonces, piensa en un

*Programa de Liderazgo que simplifique...*

- CÓMO construir **EQUIPOS**
- CÓMO gestionar el **CRECIMIENTO**
- CÓMO crear **ENTORNOS SEGUROS**
- CÓMO generar **ALIANZAS INTERNAS.**

# Podemos trabajar juntos estos contenidos.

Hablemos de la capacitación de tu gente: seguramente podemos co-crear algo único, efectivo en la práctica y simple de adoptar.

*Alejandro*



## BIO del instructor

Lic. ALEJANDRO Delobelle



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, para 7 países, 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 y presentaciones efectivas);

Como Consultor, Coach y Facilitador, ha diseñado programas para más de seis mil personas, en compañías como Nestlé Waters, Adecco, Chevron, Fresenius, Banco de la Nación Argentina, Infineum, Sinopec, SKF Latam, Swiss Medical, OLX, Fate, Re/max, Glaxo SmithKline, Peugeot, Tenaris University y la Armada Naval de Colombia.

También ha entrenado al equipo de Service Delivery Managers en YEL INFORMATICA y al management team de GlobalLogic Latinoamérica.

Ha brindado más de 20 conferencias en los últimos años, tanto en Argentina como en Bolivia, Costa Rica o Perú.

Ha escrito 12 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** **“Prospección en Ventas”** y **“Re Imagina 2022”**, entre otros.

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, desde Marzo 2016

Ha diseñado su propia plataforma digital: MEMBRESIA NEO, desde donde continúa apoyando a +40 consultores de +4 países de Latinoamérica.

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

Ex Instructor de Taekwondo y American Kenpo Karate.

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



# Espero tu mail.

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN

# NEO

> Alejandro Delobelle



**Twitter** > @aledelo



**Web** > [www.aledelobelle.com](http://www.aledelobelle.com)



**LinkedIn** > [aledelobelle](https://www.linkedin.com/in/aledelobelle)

Seguidores: 24,932

Artículos: +250



**Emails:**

[thesensitivegroup@gmail.com](mailto:thesensitivegroup@gmail.com)  
[capacitación@aledelobelle.com](mailto:capacitación@aledelobelle.com)



**+54911 5595 3121**