

Un gusto saludarte, soy Alejandro.

Lo que verás a continuación, no es un brochure de workshops, sino una manera de expandir el talento de tu gente.

'Employee Engagement' + 'Customer Experience'; ahí, en esa dupla donde los líderes hacen la diferencia y los vendedores generan resultados de largo plazo, es donde enfoco mi **propuesta de valor**.

Te presento 4 **programas esenciales**, que trabajan 4 dimensiones que impactan en resultados:

1. LIDERAZGO

2. EQUIPOS

3. VENTAS

4. NEGOCIACIÓN

Porque los líderes venden. Los equipos negocian. Los negociadores lideran y los vendedores lideran conversaciones difíciles.

Si tu gente pasa por estos programas, sus nuevos hábitos impactarán en la cultura y en los resultados. Sin excusas.

Vamos a verlos! >>



Liderazgo

1

PARA CONSTRUIR CULTURA

LINEAMIENTOS GENERALES
PROPUESTA DE CAPACITACIÓN COMERCIAL

NEO

2

PARA INSPIRAR EQUIPOS

LINEAMIENTOS GENERALES
PROPUESTA DE CAPACITACIÓN COMERCIAL

NEO

Ventas

3

PARA CERRAR ACUERDOS

LINEAMIENTOS GENERALES
PROPUESTA DE CAPACITACIÓN COMERCIAL

NEO

4

PARA POTENCIAR RESULTADOS

LINEAMIENTOS GENERALES
PROPUESTA DE CAPACITACIÓN COMERCIAL

NEO

1



PARA CONSTRUIR CULTURA

CHANGE: *Liderando Transformaciones
(para construir Cultura)*



> Tiene que ver con acordar los Valores que anteceden a los comportamientos

> Tiene que ver setear el propósito, el sentido y el 'para qué'

> Tiene que ver con definir objetivos claros y testear la fuerza del compromiso

> Tiene que ver con liberar el máximo potencial del equipo, manteniendo conversaciones cruciales

> Tiene que ver con agradecer, reconocer y cuidar los impulsores de la motivación personal


▶ OBJETIVOS


>> que los asistentes:


- **Comprendan** que modelar, inspirar, desafiar, permitir y alentar son prácticas fundamentales del liderazgo ejemplar;
- **Adopten** los 10 comportamientos asociados a cada una de ellas;
- **Conecten** dichos comportamientos a sus objetivos, de manera de impactar en sus resultados y en los de su equipo.


▶ DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Este programa explica el liderazgo en forma simple, asumiendo que en cada decisión radica el músculo del liderazgo. Conecta con situaciones reales de los participantes y resume las **5 prácticas** que todo líder debe trabajar - con sí mismo primero y con su gente después -. Sea para nuevos líderes o para quien hace tiempo ya lidera gente, es una gran **mapa de ruta para generar el cambio, el 'CHANGE', que toda Cultura necesita.**

 12-20 presenciales
Hasta 30 virtuales

 12 horas de programa

 Interactivo, dinámico, apoyado en múltiples recursos didácticos

 Test 360° sugerido
Seguimiento y apoyo vía **XMART®**

2



PARA INSPIRAR EQUIPOS

CHAT: *Fortaleciendo Relaciones*
(para inspirar Equipos)



▶ OBJETIVOS

>> que los asistentes:

- **Comprendan** y conecten con su realidad esos 5 pilares, de manera de estar atent@s a aquello que sabotea [o potencia] al equipo;
- **Adopten** y conviertan en hábitos las herramientas que serán explicadas;
- **Operen** entre sí con mentalidad de crecimiento, en forma ágil, mejorando la comunicación y afirmando valores compartidos.

▶ DESCRIPCIÓN DEL WORSKHOP

Este programa ubica al líder en un lugar protagónico, al momento de formar y desarrollar la 'altura' de un equipo. El foco estará en revisar la manera en que se mantienen **CHATS**, conversaciones, prestando atención al mensaje, la secuencia, la relación, el estilo y la intención. Se practicarán los 7 pasos de las **conversaciones cruciales** y se fomentará un mindset de innovación y creatividad, así como de coraje y claridad de exposición.



12-20 presenciales
Hasta 30 virtuales



12 horas de
programa

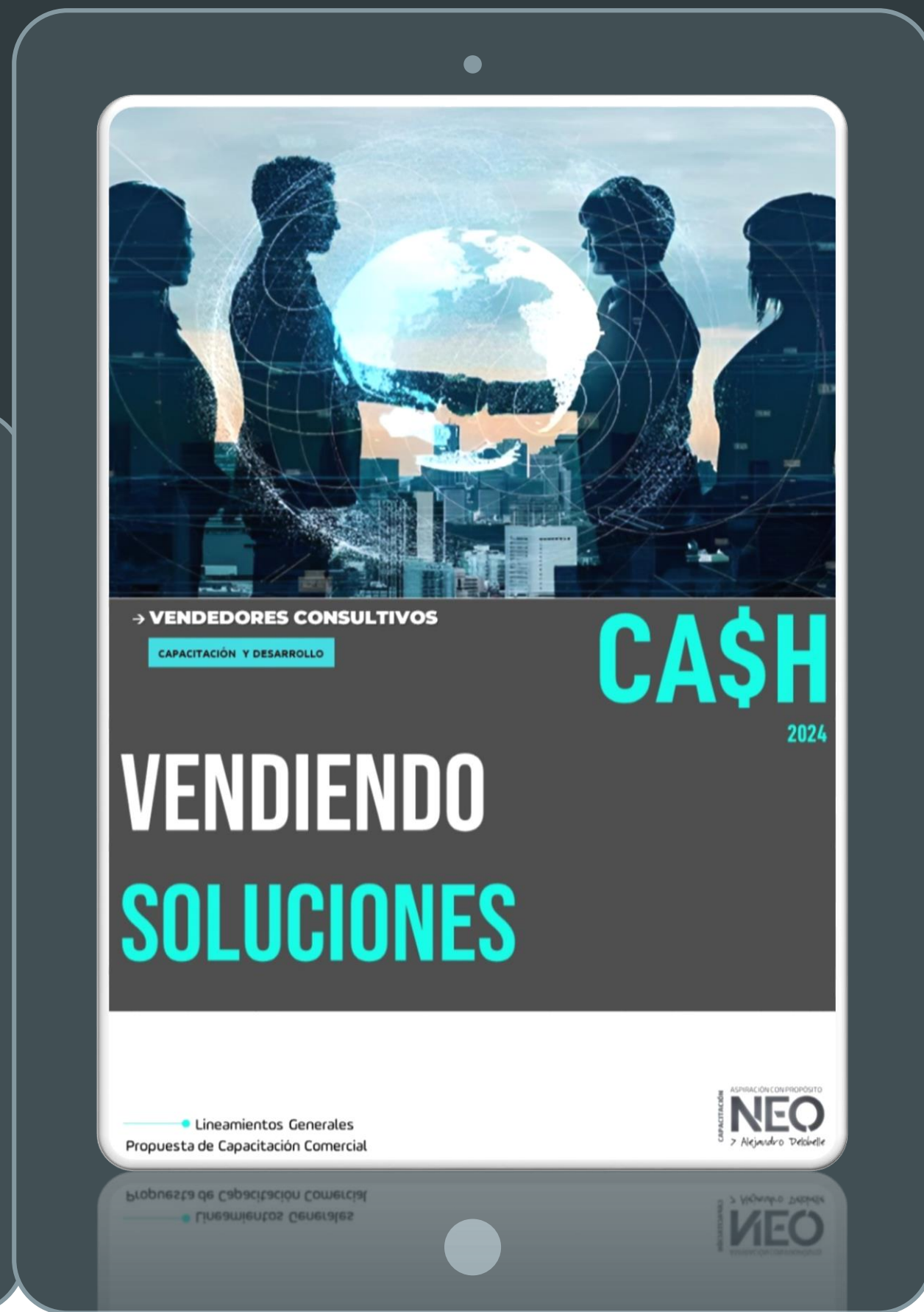


Interactivo, dinámico,
apoyado en múltiples
recursos didácticos



Seguimiento y
apoyo vía **XMART®**

3



PARA CERRAR ACUERDOS

CASH: *Vendiendo Soluciones
(para cerrar Acuerdos)*

2024 CASH?



▶ OBJETIVOS

>> que los asistentes:

- **Comprendan** las mejores teorías y tendencias de ventas **ágiles y consultivas**, de los mejores del mundo, de manera que puedan crear un propio estilo de efectividad, a nivel personal y digital;
- **Adopten** las herramientas y las conviertan en hábitos de productividad;
- **Generen** mayores resultados a partir de la puesta en práctica de las múltiples técnicas que verán, a nivel personal, profesional y organizacional.

▶ DESCRIPCIÓN DEL WORSKHOP

La pandemia generó un punto de inflexión digital, en términos de ventas B2B / B2C. El principal cambio estuvo en la manera en que compradores y vendedores interactúan, donde las conversaciones tomaron un rol fundamental. Paradójicamente, no vender, sino ayudar a comprar, se vuelve la regla para generar '**CASH**' recurrente. Trabajaremos estas competencias, más un CICLO DE VENTAS/COMPRA específico de 5 pasos.



12-20 presenciales
Hasta 30 virtuales



12 horas de
programa

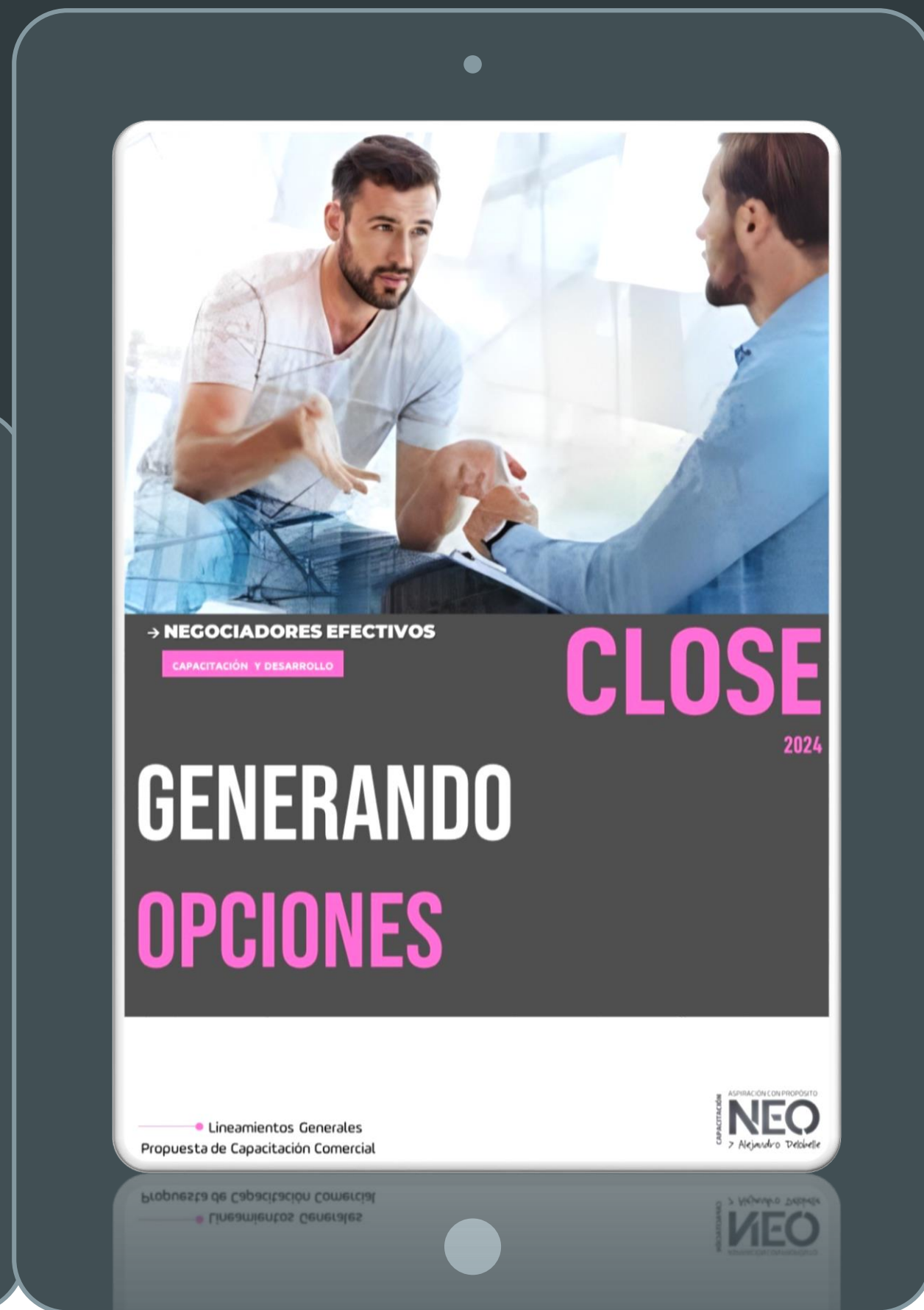


Interactivo, dinámico,
apoyado en múltiples
recursos didácticos



Seguimiento y
apoyo vía **XMART®**

4



PARA POTENCIAR RESULTADOS

CLOSE: *Generando Opciones
(para potenciar Resultados)*



→ NEGOCIADORES EFECTIVOS

CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

CLOSE

2024

GENERANDO OPCIONES

Lineamientos Generales
Propuesta de Capacitación Comercial



Propuesta de Capacitación Comercial
Lineamientos Generales



PARA POTENCIAR RESULTADOS



▶ OBJETIVOS

>> que los asistentes:

- **Comprendan** como prepararse mentalmente para una negociación, desde la planificación hasta la manifestación de intereses y contra-propuestas;
- **Adopten** una disciplina de escucha intencional, indagación y planteo, que proponga acuerdos “WE WIN”
- **Conecten** cada técnica aprendida, cada insight, con una futura negociación, de manera de adelantarse y sentirse así, bien preparados.

▶ DESCRIPCIÓN DEL WORSKHOP

La ciencia afirma que las decisiones que tomamos son emocionales – y que utilizamos la lógica para justificarlas. Una emoción recurrente durante cualquier negociación suele ser el ‘MIEDO a perder’ (algo importante) – o sea, a *‘dejar plata arriba de la mesa’*, por lo que, aprender a identificarlo (en los demás) y gestionarlo (en un@ mism@) se torna un diferencial competitivo fundamental, al momento de generar un cierre (**CLOSE**) positivo para ambas partes.



12-20 presenciales
Hasta 30 virtuales



12 horas de programa



Interactivo, dinámico,
apoyado en múltiples
recursos didácticos



Seguimiento y apoyo vía **XMART®**



ENCUENTRO de AUDITORIA INTERNA

- 01 CONTROL
- 02 COMPETENCIA
- 03 CONGRUENCIA

confort

idea

IBDO

Deloitte.

EY

KPMG

pwc

idea

idea

IBDO

Deloitte.

EY

KPMG

pwc

idea

TESTIMONIOS



Edgardo 'Pipo' Gomez Mariani

Skymedic Argentina

CEO

[MARZO 2023] “NO CONOCÍA NI A ALEJANDRO NI SU TRABAJO HASTA QUE PARTICIPO EN NUESTRO KICK OFF 2023, REALMENTE QUEDA MUY SORPRENDIDO, NO SOLAMENTE POR LA CLARIDAD DE SUS CONCEPTOS SINO POR LO REALISTA Y PRACTICO DE CADA UNO DE SUS TIPS Y RECOMENDACIONES. TENGO MAS DE 30 AÑOS DE INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y EN GENERAL HAY MUCHO TEÓRICO Y DEMASIADO DE EGO PERSONAL EN ESTE TIPO DE PRESENTACIONES QUE NO CONDUCEN A NADA. RECOMIENDO FIRMEMENTE A ALEJANDRO A QUIENES DESEEN QUE SU FFVV TRABAJE CON SITUACIONES REALES Y MODERNIZAR MUCHOS CONCEPTOS TAN NECESARIOS PARA LA VENTA EN EL MUNDO ACTUAL. AMIGABLE, REALISTA, PRACTICO E INSPIRADOR SON PALABRAS QUE DEFINEN MUY BIEN SU TRABAJO.



Romina Ranalli

MAKRO Argentina

Talent Manager

[MAYO 2023] “ALEJANDRO HA SIDO UN ALIADO ESTRATÉGICO EN NUESTRO PROGRAMA PARA LÍDERES, EN EL MARCO DEL PROGRAMA NACIONAL DE ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO. JUNTO A ALEJANDRO, LOS GERENTES GENERALES DE NUESTRAS TIENDAS HAN ADQUIRIDO VALIOSAS HERRAMIENTAS PARA POTENCIAR SU LIDERAZGO Y AYUDARLOS A SER “LÍDERES DE ALTO DESEMPEÑO”. SU CONOCIMIENTO EXPERTO EN TEMÁTICAS DE LIDERAZGO, NEGOCIACIÓN, CONVERSACIONES ALTAMENTE EFECTIVAS Y VENTAS, ENTRE MUCHAS OTRAS, JUNTO A SU ENORME CAPACIDAD DE EXPOSICIÓN, CALIDEZ Y CERCANÍA SON GARANTÍA DE UN IMPACTO POSITIVO EN LOS EQUIPOS Y MOTORIZADOR DE CAMBIOS. RECOMIENDO FIRMEMENTE A ALEJANDRO COMO ALIADO ESTRATÉGICO EN CUALQUIER PROGRAMA DE TALENTO! SIN LUGAR A DUDAS, MARCA LA DIFERENCIA: HA DEJADO UNA HUELLA EN TODOS LOS PARTICIPANTES...”

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

1

A LA GENTE...
¿SE LA 'MANEJA'
O SE LA 'LIDERA'?



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

2

DE 'DETECTAR
LA NECESIDAD'
A IDENTIFICAR
EL RESULTADO



NUEVOS HÁBITOS DE VENTA

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

3

LAS '3H' QUE
POTENCIARÁN TU
PRÓXIMA REUNIÓN
de EQUIPO



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

4

LAS 8 TÉCNICAS
QUE TE PERMITIRÁN
NEGOCIAR CON
INTELIGENCIA



NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

5

¿DELEGAR o
PEDIR un FAVOR?
Aprende la diferencia y
decide con inteligencia.




NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

6

¿CHARLAR o
CONVERSAR?
Cómo planificar diálogos
claves de desempeño



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

7

¿CÓMO RETENGO
A MIS TALENTOS?
(pista: NO VA POR
AHÍ..)



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

8

DESCUBRE EL
primer SECRETO de la
PROSPECCIÓN:
1 - 9 - 60 - 2



NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

Aspiración con Propósito
CAPACITACIÓN **NEO**
Alejandro Delobelle

9

GESTIONA BIEN
el día después
del FEEDBACK
(y los siguientes)



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO





Lic. ALEJANDRO Delobelle

Alejandro Delobelle ha sido entrenado en Cambridge University (England) y NorthWestern University (Kellog) 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, Banco de la Nación Argentina, Infineum, Sinopec, SKF Latam, Swiss Medical, OLX, Fate, Re/max, Universal Assistance, Peugeot, Tenaris University y la Armada Naval de Colombia, entre otros.

Ha brindado más de 20 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”**. Con más de 230 artículos, es ‘autor’ en LinkedIn.

Ha desarrollado el programa “Liderazgo Saludable” en Sancor Salud, el cual brinda hace más de 4 años.

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 digital: MEMBRESIANEO, desde donde continúa apoyando a +50 consultores de +5 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. Casado, 3 hijas.

CAPACITACIÓN

ASPIRACIÓN CON PROPÓSITO

NEO

> Alejandro Delobelle 



**PERO PENSARLO NO ES SUFICIENTE.
TENEMOS QUE HACERLO.**

Y hacerlo memorable!

www.aledelobelle.com



NEO
BEST TIPS 4P
Mira mi newsletter >>