



PERSONAL LEARNING PATHWAYS

PLP 2025'

LIDERAZGO INTENCIONAL | VENTAS CONSULTIVAS

le pedí a distintas IA...

“Integrá, compilá, curá y resumí, basado en los últimos reportes de las principales consultoras del mundo (citame 10, entre ellas integrá estudios de Mc Kinsey, EY, ZS, PriceWC, Marcus Buckingham, Mercer, Gran Thorton, Korn Ferry, Deloitte, AON Hewitt, LinkedIn y Accenture), cuáles serían las **7 competencias** más importantes y esenciales para entrenar a los líderes de organizaciones, de cara a los próximos 3 años”



01

1. Pensamiento estratégico y agilidad
2. Inteligencia emocional (IE)
3. Competencia digital y alfabetización en IA
4. Liderazgo inclusivo y ético
5. Adaptabilidad y resiliencia
6. Toma de decisiones y pensamiento crítico
7. Ejecución y mentalidad de aprendizaje



02

1. Adaptabilidad y Gestión del Cambio
2. Inteligencia Emocional
3. Colaboración y Construcción de Relaciones
4. Pensamiento Estratégico
5. Desarrollo del Talento
6. Conciencia Social y Sostenibilidad
7. Toma de Decisiones Basada en Datos



03

1. Liderazgo Ágil y Adaptabilidad
2. Inteligencia Emocional y Empatía
3. Pensamiento Crítico y Resolución de Problemas
4. Mentalidad Digital y Transformación
5. Diversidad e Inclusión
6. Desarrollo de Talento y Coaching
7. Visión Estratégica y Orientación al Futuro



04

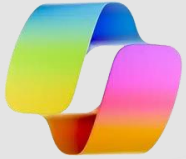
1. Inteligencia Emocional Adaptativa
2. Pensamiento Estratégico Ágil
3. Transformación Digital e Integración Tecnológica
4. Gestión Exponencial del Talento
5. Liderazgo Inclusivo y Consciente
6. Inteligencia Ética y Propósito Organizacional
7. Comunicación Multimodal y Conectiva



y finalmente

le pedí a COPILOT que las integrara...

...les diera una prioridad y las listara;
y a esta conclusión llegó:



PAUSA
ACCIÓN

1
2
3
4
5
6
7

Inteligencia emocional adaptativa

Gestión exponencial del Talento y Coaching

Pensamiento estratégico ágil y psicológicamente seguro

Comunicación efectiva y asertividad

Competencia digital y Transformación tecnológica

Gestión del Cambio

Análisis de datos para mejorar la toma de decisiones

“Si tu presencia no causó **impacto**,
tu ausencia no hará
ninguna diferencia”

**Un gusto saludarte, gracias por leer este Brochure.
Soy Alejandro. Bienvenid@!**

**Y sí, estoy de acuerdo con la frase anterior – y en línea con las 7
competencias que generarán IMPACTO...**

‘Employee Engagement’ + ‘Customer Experience’; ahí, en esa
dupla es donde los **líderes** hacen la diferencia y los **vendedores**
generan resultados de largo plazo; por eso es la base de mi
propuesta de valor – y la impulsora de tus **ventajas competitivas**.

Por eso, te presento 2 **programas esenciales (LEAD / CASH)**, que
deben estar incluidos en tu Plan de Capacitación de cada año.

Porque no hay **buenos equipos** sin grandes LÍDERES.
Y no hay **resultados sostenidos** sin VENTAS efectivas.

Si tu gente pasa por estos programas, sus nuevos hábitos
impactarán en la **cultura** y en los **resultados**.
Ya lo comprobé, pero es tu turno.

Vamos a verlos! >>



PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO GERENCIAL

LEAD

GENERANDO CAMBIOS A LA VELOCIDAD DE LA CONFIANZA

Capacitación Ejecutiva LATAM
Entrenamiento Gerencial | Liderazgo Intencional

PERSONAS
people



CAPACITACIÓN
> Alejandro Delobelle
NEO
Find your Way

2025



Una pausa hacia la excelencia personal y profesional

6 horas

¿ESTÁS LISTO PARA LLEVAR TU LIDERAZGO AL SIGUIENTE NIVEL?

En esta capacitación, te invito a embarcarte en un viaje de observación personal, desde donde podrás explorar aquellos pilares que pueden convertirte en un líder excepcional.

Y sabiendo que el liderazgo, cuando es efectivo, no es 'casual', sino *intencional*, te mostraré cuál es la Mentalidad que más te prepara para navegar los desafíos de este contexto complejo – así como las herramientas de inteligencia emocional que la apoyan.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO ESTE TALLER?

A mandos medios actuales, gerentes, líderes de equipo y cualquier persona que esté por ser promovido a posiciones de liderazgo (por su plan de carrera)

¿QUÉ TE LLEVARÁS DE ESTE TALLER?

- Un nuevo 'software' y 'hacks' para elevar tu mentalidad;
- Fundamentos de la 'tríada' que debes explorar;
- Técnicas para elevar la calidad de tus conversaciones.



PAUSA

DESARROLLANDO UNA MENTALIDAD PODEROSA

Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Dinámica para poner en juego emociones

02

Desglose 1: Auto conocimiento

Indagación sobre el sistema interno de creencias personal y los modelos mentales que guían sus respectivas miradas. Gestión del cambio personal.

03

Desglose 2: Auto regulación

Conexión con la emocionalidad personal y la capacidad para gestionar sentimientos asociados (y su impacto en relaciones).

04

Desglose 3: Empatía / Habilidades Sociales

Técnicas y herramientas para transitar los distintos niveles y tipos de empatía / Tips y principios sobre persuasión y negociación.

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar

Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Video disparador de situaciones que elevan o jaquean la motivación personal

02

Los 5 impulsores universales de la Motivación

Sentido | Autonomía | Maestría Personal | Importancia | Pertenencia
Scoring personal en cada uno de ellos | Punto de inflexión personal

03

Comprendiendo quién es quién

9 box matrix como herramienta de mapeo general del talento
Principios esenciales para encarar su próxima Performance Review

04

Objetivos + Delegación + Reconocimiento

Revisando los principios que hacen a objetivos (beyond SMART), conversaciones de delegación efectivas y reconocimientos oportunos. El poder del Coaching.

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar

Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Alineando conceptos, reflexión grupal e interpretaciones existentes sobre 'Seguridad Psicológica' (PS): definición y beneficios

02

Las 4 etapas de la PS

Inclusión | Aprendizaje | Contribución | Desafío

03

Estrategias para generar reuniones efectivas

Buenas prácticas de comunicación, escucha y empatía
Etiqueta digital y comunicación efectiva por email
Diversidad, Equidad e Inclusión: principios / apertura

04

Planificando estratégicamente

Dinámica para la co-creación de mapas relacionados con el ecosistema competitivo, la definición de OKRs y los planes de acción

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar



ACCIÓN

DESARROLLANDO UNA MENTALIDAD PODEROSA



Un mapa de ruta hacia un rol más estratégico, humano y ágil.

8 horas

En esta capacitación exclusiva, te brindaré las herramientas que se necesitan para influenciar, persuadir, negociar y movilizar acciones efectivas, que apunten a objetivos comunes.

Juntos, exploraremos cómo puedes jugar un papel fundamental en la gestión del cambio, impulsando la innovación, creando espacios de motivación y alentando una cultura empresarial más humana, donde el Talento quiera permanecer.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO ESTE PROGRAMA?

A líderes, futuros líderes, gerentes actuales y mandos medios en general que buscan potenciar su liderazgo y convertirse en verdaderos 'partners', esos que aprenden del negocio y sugieren iniciativas, mientras conectan emocionalmente con las personas a las que sirven.

¿QUÉ TE LLEVAS DE ESTE PROGRAMA?

- Un mapa de la 'psicología de cambio de tu cliente interno;
- Herramientas de feedback, objetivos, delegación, conversaciones difíciles y negociación, para elevar la productividad colectiva;
- Claridad en los impulsores que hacen a la motivación y movilizan funcionalmente a un equipo.



Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Ice breaker sobre Comunicación | Errores y malas interpretaciones comunes
Video disparador de situaciones donde la comunicación hace la diferencia

02

Asertividad (y gestión de conflictos)

Principios que nos alinean como equipo
Diferencia entre asertividad, pasividad y agresividad: auto evaluación

03

Escucha intencional

3 tipos de escucha (superficial, selectiva, intencional)
Sesgos y vicios que atentan contra la escucha (prejuicios, entre otros)

04

Comunicación NO verbal

Coherencia interna | Señales inconscientes | Refuerzos intencionales
Gestos, posturas y expresiones faciales que emiten mensajes claros (o erróneos)

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar

Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Dinámica express de trabajo en equipo para incomodar y ayudar a tomar conciencia del verdadero impacto del mundo digital

02

Auto evaluación de competencias digitales

Estado actual del uso y conocimiento de herramientas disponibles, gratuitas, en términos de IA y productividad

03

Aprendiendo sobre nuevas tecnologías

Uso simplificado de 3-6 tecnologías disruptivas claves y su impacto en el modelo de negocio / trabajo del asistente.

04

Selección de apps claves de productividad

Adopción y demo de utilización de las herramientas elegidas para simplificar y acelerar el trabajo personal y el de otros

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar

Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Video: no se trata de cambiar por cambiar, sino de comprender la lógica de la decisión, las emociones involucradas, el costo asociado y el beneficio esperado.

02

Sistema Interno de Creencias

Comprendiendo los sesgos, barreras y limitaciones que impiden liberar el máximo potencial individual.

03

Transitando la Curva del Cambio

Herramientas de persuasión e influencia para movilizar a alguien desde la NEGACIÓN hasta el COMPROMISO, pasando por la Resistencia y la Exploración

04

Técnicas para liderar los cambios

Principios de oratoria y presentaciones efectivas
Story Telling y construcción de CONFIANZA INTELIGENTE

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar

Contenido & Herramientas Claves

...para desarrollar una 'growth mindset'



01

Check In

Video: disparador sobre tendencias actuales y futuras del Mercado De VUCA a BANI y de BANI a...?

02

Herramientas en acción

Power-BI: fundamentos y visualización interactiva de datos
Teoría, práctica e interpretación de resultados

03

Utilización de datos

Aplicando el análisis predictivo para la toma de decisiones estratégicas
IA aplicada: construcción de dashboards

04

Presentaciones que impactan

Metologías simples con apps avanzadas para realizar presentaciones que informen, enseñen y cautiven

05

Resumen

Lecciones aprendidas + 2 nuevos hábitos a implementar

No se trata de lo que sé, sino de cómo eso te puede ayudar...

BIO



Su perfil ha sido moldeado por la industria farmacéutica, donde trabajó como Gerente de Capacitación para SmithKline Beecham (hoy GlaxoSmithKline | [GSK](#) |) y luego como Tutor de la Fuerza de Ventas para sus Visitadores Médicos / Consumer Healthcare.

Convertirse en 'Tutor' implicó obtener la Certificación Internacional, a partir de un entrenamiento global, intenso, con colegas de todo el mundo. Ese entrenamiento, cuyos pilares fueron Liderazgo, Coaching y Facilitación, tuvo lugar en Cambridge University (Londres).

Luego, como Gerente Regional de Estrategia y Desarrollo Organizacional, para 7 países de Sud América (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina, Chile y Uruguay) en AGA [LINDE](#) Healthcare, fue entrenado en Kellogg University / School of Management (USA), en Sales Performance Acceleration (Andris Zoltners)

Su último paso por el mundo corporativo fue por [NATURGY \(Gas Natural Fenosa\)](#), como Gerente de Capacitación, desde donde generó y lideró proyectos de change management, agilidad y valores.

Como Consultor, Coach y Facilitador, ha diseñado programas para más de siete 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, Telecom, Tenaris University y la Armada Naval de Colombia, entre otros.

Ha brindado más de 30 conferencias en los últimos años, tanto en Argentina como en Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras o Perú.

Ha escrito 10 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 el último en edición: CODE: 4 Plataformas para liderar tu Consultora, crear Valor para el Cliente y disfrutar el Camino". Con más de 300 artículos y más de 7700 personas en su Newsletter, es 'Autor' en LinkedIn.

Sus programas se mantienen, replican y renuevan por años en distintos clientes.

Ha sido certificado como expositor VISTAGE | Marzo 2016

Es entrenador certificado en ventas de 'ACHIEVE GLOBAL'

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

Ha diseñado su propia plataforma digital: MEMBRESIA 'NEO', 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 (black belt) en Taekwondo y American Kenpo Karate.

Vive en Buenos Aires, con su esposa y 3 hijas.



RECURSO HUMANOS INTERNACIONALES

Alejandro DeIobelle Ex-Training & Development Manager Sud America Norte & Sur, Líder Argentino. Trainer Liderazgo Intencional & Ventas Consultivas.	Claudia Córdova Directora Regional de RR.LL. Líder de TOP VOICES Experta Internacional en Productividad y Talento, Conferencista.	Carmen Luz Morales Directora ejecutiva Wip, Docente de Universidad Gabriela Mistral, Experta en Transformación organizacional.	Juan Moreno Talent & Chief Strategist, Pástor Cloud BPM, INTEGRADOC BPM S.A., President of the Board.	Lorena Dibos Vice-Presidente de la Comunidad de Diversidad e inclusión en APBHU, Consultora Internacional de Gestión Humana.	María Ponce Directora de Transformación e Estudio Lanús, Docente de Postgrados Universidad de Buenos Aires.
Gabriela Villanueva	Vanessa Corbelli	Victor Klüppers Docente en Humanidades, Escritor y Conferencista Internacional.	Carmen de la Peña Líder de TOP VOICES 2024, Experta Internacional en Influencer TQP Experta en People Analytics.	Bianca Blasquez Directora de Estrategia y Consultoría en Futuro del Trabajo ICGIPA, HR Influencer TQP Experta en People Analytics.	María José Dávila Directora de Capital Humano Órgano Grupos, Master en soft skills, Gestión del Cambio y Cultura Organizacional.

ALEJANDRO DELOBELLE
 De empleados a embajadores: Cómo convertir a tus empleados en los mayores fans de tu empresa

PON EN ACCIÓN TU INTELIGENCIA EMOCIONAL Y ELEVA TUS RESULTADOS
 Fortalece tu E para mejorar decisiones, reacciones y resultados. Aprende a crear cultura organizacional y liderar eficazmente en un contexto cambiante.

ALEJANDRO DELOBELLE
 CONSULTOR, COACH Y TRAINER EN LIDERAZGO INTENCIONAL

IX CONGRESO INTERNACIONAL GESTIÓN HUMANA OCTUBRE 2024
 9no Congreso Internacional de RH
 Asunción | Paraguay



Impacto 2024!

TESTIMONIOS



Edgardo 'Pipo' Gomez Mariani
Skymedic Argentina

CEO

“No conocía ni a Alejandro ni su trabajo hasta que participo en nuestro Kick Off 2023, realmente quede 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

“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...”



Julieta Prada
Grupo Gestión

PR, Comunicación Corporativa y Marketing

[2024] Hemos tenido el privilegio de contar con Alejandro Delobelle como SPEAKER en eventos de capacitación organizados para nuestros principales clientes: su destacada experiencia y expertise en su campo lo convierten en un referente indiscutido, capaz de abordar temas desafiantes con una claridad excepcional y adaptarlos a las necesidades específicas de cada audiencia. La profundidad de sus conocimientos, combinada con una habilidad innata para conectar con las personas, crea presentaciones dinámicas, inspiradoras y repletas de contenido valioso. Fue un placer haber trabajado con él; que sin duda ha dejado una huella positiva tanto en nuestra organización como en nuestros clientes.

TESTIMONIOS



TRAINING
MANAGER

Jorge San Millán
Sancor Salud

Jefe de Capacitación Comercial

[JUNIO 2024] "Hace unos años tuve la oportunidad de participar en un programa de Liderazgo Saludable, presentado por Alejandro Delobelle; luego por un cambio de responsabilidad laboral, se sumó la necesidad de contar con un proceso de coaching personalizado para el cual también convocamos a Alejandro. Ambas situaciones potenciaron mi expertise en el ámbito de la formación y conducción de equipos y cuando pensé en un Programa de Desarrollo Gerencial (in company), no dude un segundo en convocarlo nuevamente para que nos ayudara a desarrollar las habilidades blandas, aquellas más valoradas por el nuevo modelo de liderazgo. Alejandro nos brindó una nutrida caja con herramientas, útiles y necesarias de aplicar en la gestión de equipos comerciales, con recetas prácticas y ágiles de pronta implementación; es más, utilizó el 'peer coaching' para lograr una transformación sustancial del mindset de nuestro equipo gerencial, generando todo un manual de buenas prácticas comunicacionales."



COORDINADOR

Juan Alberto Pino
Weatherford

Coordinador | Neuquén

"Al aplicar lo aprendido en los talleres de Delobelle, se notaron momentos de cambios profundos, reales y verdaderos - en el proceso de cambio del equipo - a partir del aprendizaje y el ejemplo. Destaco de Alejandro la "transmisión limpia, clara, confiable y creíble, que produce un cambio profundo y verdadero en el pensamiento de las personas. Es que Delobelle logra que el cambio que propone (adelantándose con su visión) produzca un "click positivo" en todos aquellos a los que llega su mensaje. Alejandro ofrece "pasión, conocimiento y experiencia" en cada charla, generando un impacto transformador en los equipos".



HEAD
LATAM

Nicolás Stivala
Universal Assistance

Latam Head | Recruitment & Development

"Entre Septiembre y Octubre de 2022, en Universal Assistance hemos llevado adelante con mucho éxito, con la colaboración de Alejandro Delobelle, un programa regional destinado a nuestros Mandos Medios (Gerentes y Jefes), compuesto por una serie de talleres a través de los cuales pudimos brindarles herramientas y secuencias poderosas de manera que puedan elevar su efectividad como líderes de equipo. Quiero destacar el rol de Alejandro liderando cada uno de los talleres, demostrando su capacidad para transmitir sus conocimientos a distintos líderes de la región, mechando teoría con ejemplos prácticos y concretos, que mantuvieron la atención y participación de cada uno de los asistentes. Destaco su calidez y empatía".

PRODUCCIÓN

Weatherford, SKF, Industrias Saladillo S.A., EIDICO, Holcim, BUNGE, Cargill, Naturgy, Tecpetrol, Surcos, fate, Nestlé Waters, Coca-Cola, FEMSA, PHILIPS sense and simplicity, BBS MOTION, SHERWIN WILLIAMS, Eco DE LOS ANDES, Unilever, AkzoNobel, Sofía, Roca, ILVA, Polacrin.

CONCESIONARIAS / AUTOMOTRICES

Chevron, Ford, PEUGEOT CHAMONIX, PSA PEUGEOT CITROËN, AUTOS, CESVI, DARC, MAYNAR, VW.

INSTITUCIONES

Tenaris University, UCA Pontificia Universidad Católica Argentina, UAI Universidad Abierta Interamericana, SSEA Asociación de Centros de Idiomas, Idea, BUREAU VERITAS, lazos, UNIVERSIDAD DE SAN PABLO-T, VISTAGE ARGENTINA, ADEN BUSINESS SCHOOL, GCE, ARMADA NACIONAL REPÚBLICA DE COLOMBIA.

RH – SEGUROS – TELEFONÍA - BANCOS

Allianz, Allianz, GRUPO GESTION, ADT, Prudential, Claro, ZURICH, RE/MAX, Banco Nación, fértil, Naranja, Group, BANCO COLUMBIA, MSM, NATIONALBROKERS, MOORE STEPHENS, ROYO, Adecco.

CONSUMO

dafiti, MARTINEZ.

TURISMO

1555 MALABIA HOUSE HOTEL, Casa Las Cañitas, GRUPO FIREN, BIBLOS, AVAN TRIP, NH HOTELES.

TECNOLOGÍA

ZEBRA, BullMetrix GROWTH MARKETING, Pasion, TEKLOGIX, raet, gemalto security to be free, GlobalLogic, BOREAL TECHNOLOGIES, hibü, Yelinformática, SURIS CODE SOFTWARE FACTORY, telecom, Properix.

RETAIL

tercom, NATIONAL SHIPPING, makro, OPSSA GRUPO, TERMINALES RIO DE LA PLATA, CRUZ DEL SUR TRANSPORTE Y LOGÍSTICA.

SALUD

SWISS MEDICAL GROUP, biotay, Roche, SKYMEDIC, SanCorSalud, ALER Sistemas Médicos, bionexo, FRESENIUS MEDICAL CARE, gsk GlaxoSmithKline, Deragopyan.



PODCASTS

MICRO LEARNINGS | VIDEOS

NEO
#1 - PODCAST A LA GENTE... ¿SE LA 'MANEJA' O SE LA 'LIDERA'?

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
#2 - DE 'DETECTAR LA NECESIDAD' A IDENTIFICAR EL RESULTADO

NUEVOS HÁBITOS DE VENTA

NEO
#3 - LAS '3H' QUE POTENCIARÁN TU PRÓXIMA REUNIÓN de EQUIPO

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
#4 - LAS 8 TÉCNICAS QUE TE PERMITIRÁN NEGOCIAR CON INTELIGENCIA

NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

NEO
#5 - ¿DELEGAR o PEDIR un FAVOR?

Aprende la diferencia y decide con inteligencia.

NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

NEO
#6 - ¿CHARLAR o CONVERSAR?

Cómo planificar diálogos claves de desempeño

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
#7 - ¿CÓMO RETENGO A MIS TALENTOS? (pista: NO VA POR AHI...)

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
#8 - DESCUBRE EL SECRETO de la PROSPECCIÓN:

1 - 9 - 60 - 2

NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

NEO
#9 - GESTIONA BIEN el día después del FEEDBACK

(y las siguientes)

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO





Congreso
Latinoamericano de
**RECURSOS
HUMANOS**

3ª EDICIÓN
2025

Innovación Digital y la Gestión de Talento

ORGANIZA



THE BOTTOM LINE
CONGRESS





www.aledelobelle.com



BIEN...
HAGÁMOSLO
MEMORABLE!



Emails:

thezensitivegroup@gmail.com
capacitacion@aledelobelle.com



+54911 5595 3121



alejandrodlobelle



@aledelo



@aledelobelle