



CAPACITACIÓN > Alejandro Delobelle
NEO
Find your Way

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



> Alejandro Delobelle
CAPACITACIÓN
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



CASH

CONFIANZA

ASERTIVIDAD

HABILIDADES

TRADUCIENDO SOLUCIONES EN RESULTADOS

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO COMERCIAL



Capacitación Ejecutiva LATAM Entrenamiento Comercial | **Ventas Consultivas**

> Alejandro Delbelle
NEO
CAPACITACIÓN
Find your Way

2025

“Buyers don’t believe anything you have to say to them about your product or service until they first believe in you”

Deb Calvert

Key note speaker / Founder of People First Leadership

CASH

CONFIANZA

ASERTIVIDAD

SOLUCIONES

HABILIDADES

**Venta Consultiva
de Soluciones**

Capacitación Comercial

“TRADUCIENDO SOLUCIONES EN RESULTADOS”

ASPIRACIÓN CON PROPÓSITO
NEO
CAPACITACIÓN
> Alejandro Delobelle

12
HOURS

• FASE 1
#1

Objetivos

EL PROPÓSITO

– Buscamos que los asistentes...

1. Comprendan y adopten las mejores prácticas y tendencias sobre ventas ágiles y consultivas, utilizadas por las mejores empresas a nivel global...
2. Testeen dichos fundamentos en casos concretos, de su propia realidad...
3. Jaqueen y escalen su propio modelo de pensamiento...

DE MANERA QUE...

...puedan crear un **propio estilo de efectividad y productividad**, a nivel personal y colectivo;

... conviertan dichas herramientas en **hábitos de excelencia**, con conexión inmediata;

... minimicen creencias limitantes, eleven su auto confianza y operen desde un **mindset** que les genere resultados sostenibles.



CASH

CONFIANZA

ASERTIVIDAD

HABILIDADES

TRADUCIENDO SOLUCIONES **EN RESULTADOS**

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO COMERCIAL

“El nuevo ‘challenge’ pasa hoy por elevar la capacidad de establecer nuevas relaciones de confianza con los clientes, pero haciéndolo ahora desde un modelo digital, virtual y humano, soportado en multi plataformas, a partir de un liderazgo intencional, que transfiera insight valioso, a lo largo de todo el ciclo de compra del cliente...”. ¿Te estás preparando para esto?

CONFIANZA IMPECABLE

– porque el objetivo es que aspire a este nivel de cercanía - y eso lo lograrás alcanzando un nivel de liderazgo personal que haga la diferencia. Así, deberás *conectarte contigo mismo y con el cliente a nivel de VALORES;*

ASERTIVIDAD EMPÁTICA

– porque un modelo simple, replicable y mejorable te permite escalabilidad. Así, deberás *conectarte con ellos con alta empatía, mental y emocional.*

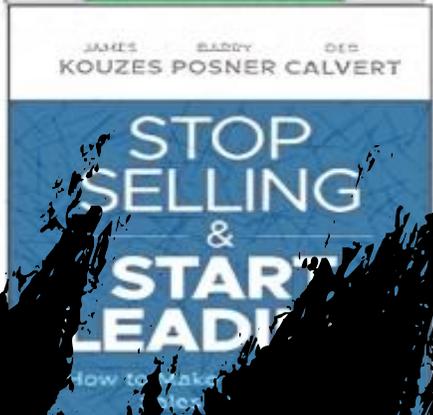
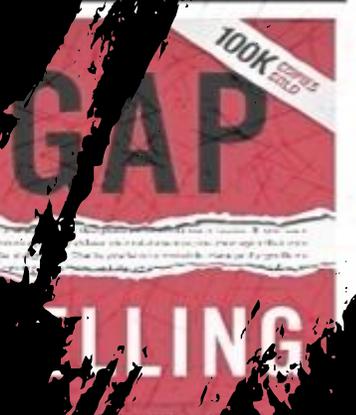
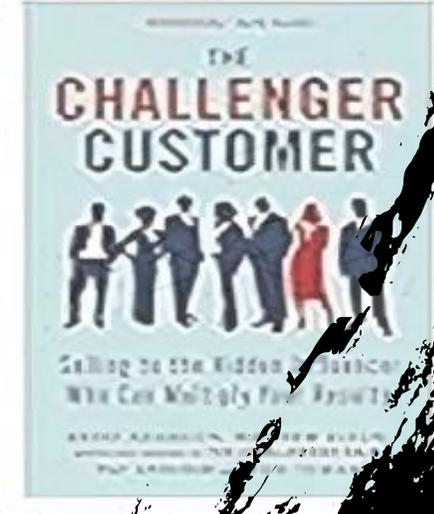
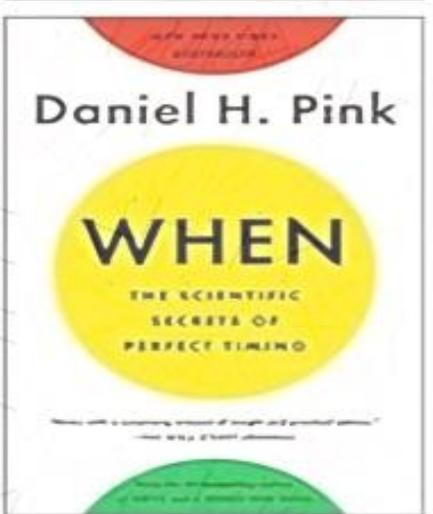
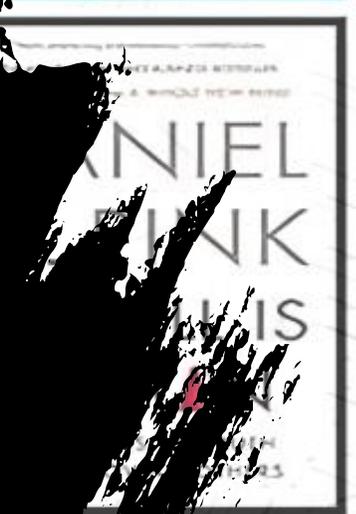
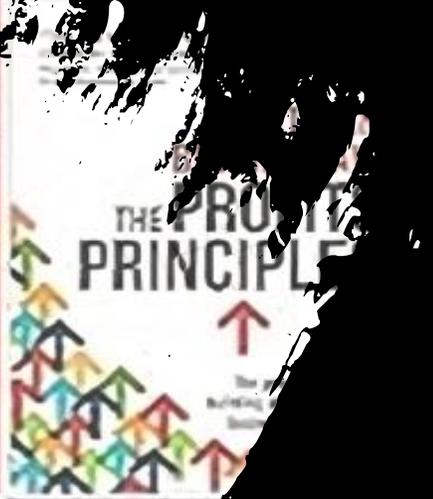
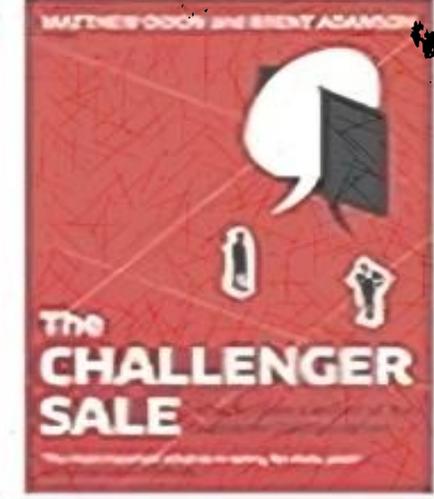
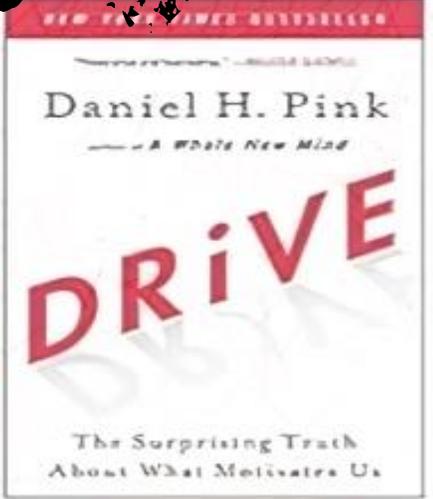
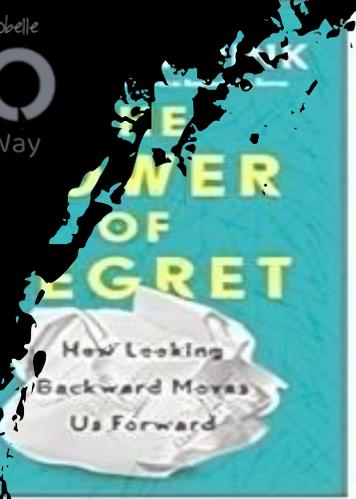
CASH

SOLUCIONES PRÁCTICAS

– porque debes prepararte para simplificar distintas propuestas de valor para distintos canales, verticales y nuevas demandas. Así, deberás *alinearte con ellos con mentalidad de servicio.*

HABILIDAD ESTRATÉGICA

– porque tu influencia debe seguir poniendo el foco en la experiencia del cliente. Así, deberás *alinearte con tu propio equipo interno usando herramientas de influencia.*



• FASE 2
#2

Mapa de Ruta

Nos gusta comprar. No que nos vendan.
Y le compramos a la gente que nos cae bien, con la que empatizamos y que sabe cómo hacernos sentir escuchados...

HÁBITO



CONFIANZA

HÁBITO 1 | Conexión a nivel Valores

Aquí el objetivo será aspirar a una **CONFIANZA IMPECABLE** - y es tu liderazgo personal el que hará la diferencia.

Así, deberás conectarte contigo mismo y con el cliente a nivel de **VALORES**. Desde

1. **Revisar** sus valores personales y modelos mentales, esos principios claves que intervendrán en su toma de decisiones;
2. **Potenciar** su inteligencia emocional y compartir herramientas de auto conocimiento;
3. **Confirmar** el estado actual de los 5 impulsores de su motivación (sentido, autonomía, maestría, importancia y pertenencia);
4. **Reforzar** los 4 elementos que convierten a una persona en alguien confiable, creíble (o no...) (integridad, intención, conocimiento y resultados), los mismos que manifiesta todo **líder**;
5. **Repasar** su modelo de toma de decisiones, confirmar su estilo y las preferencias de su personalidad.

En cada conversación hay que construir y elevar nuestra percepción de Autoridad en lo nuestro. Es ese know-how lo que influencia al cliente y le hace sentir que estará tomando una buena decisión de compra...



HÁBITO

A

ASERTIVIDAD

CA\$H

CONFIANZA ASERTIVIDAD SOLUCIONES HABILIDADES

MÓDULO 2

HÁBITO 2 | Conexión a nivel Objetivos

CONTENIDOS

Aquí el objetivo será indagar, identificar, comprender lo que el cliente necesita lograr, lo que busca, lo que quiere sentir, poder hacer, luego de reunión de ventas. Es aquí donde la calidez, la conciencia emocional de la situación y la calidad de las preguntas comienza a facilitar la toma de decisión del cliente - y el cierre de la venta.

1. **Expresar** (cómo digo lo que digo) Hablando desde el 3 er nivel de verdad / Diferencia: juicios y afirmaciones
2. **Preguntar** (cómo y cuándo hacer los 6 tipos de preguntas)
3. **Escuchar** (cómo demostrar 'escucha intencional')
4. **Respetar** (puntos de vista del otro, demostrando apertura (modo 'scientist')
5. **Pedir** (las 3 condiciones que hacen a un pedido efectivo + lo que atenta contra todo pedido)
6. **Disculpase** (secuencia de 5 pasos de mayor efectividad) / Decir que NO diplomáticamente
7. **Usar el cuerpo para comunicar** (fundamentos de lenguaje corporal)
8. **Conversaciones difíciles** (5 pasos para encararlas y no evitarlas)

No es UNA venta. Es una construcción de largo plazo. No una transacción, una relación. Y para eso debemos contar con técnicas y herramientas para elevar su experiencia, que los haga fieles a la marca, recomienden y vuelvan a comprar...

HÁBITO



SOLUCIONES

CA\$H
CONFIANZA ASERTIVIDAD **SOLUCIONES** HABILIDADES

MÓDULO 3

HÁBITO 3 | Conexión a nivel Soluciones

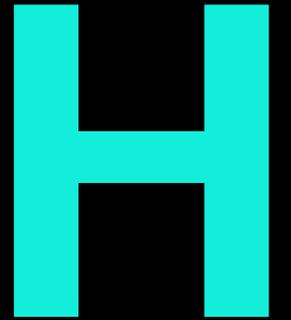
Aquí comienza la venta, por lo cual el objetivo será que los asistentes se apalanquen en los 2 primeros hábitos para construir una secuencia de ventas que responda y se alinee al proceso de decisión del cliente, influyendo en su psicología de compra.

1. Mapa de ruta para comprender y re pensar cómo fluir durante el **ciclo de venta** (vendedor) y **ciclo de decisión** (comprador):
Respondiendo a **4 preguntas del cliente** (- ¿por qué cambiar, - por qué vos, - por qué ahora, - por qué confiar en tus servicios? / procesos / tiempos);
2. Utilizando principios de **psicología de compra** y neurociencias aplicadas a la venta;
3. Cómo transitar uno (y llevar al cliente) a través de **la curva del cambio: negociando posiciones y concesiones;**
4. Aprovechar los '**dolores**' que tienen los clientes (ya identificados) – y pivotear sobre ellos para acelerar su decisión afirmativa;
5. **Técnicas de cierre:** elementos para elevar la propia influencia: **manejo de objeciones (inquietudes)** habituales (precio, calidad, malentendidos, escepticismo, indiferencia). Técnica JRD: jaquear, re enmarcar, dirigir.

No existe tal cosa como un 'mejor vendedor', sino una cultura de equipo, colaborativa y enfocada, que facilite la excelencia que se busca. Y ahí hay otra conversación por potenciar: la de negociar internamente para exceder las expectativas del cliente...

Y para eso hay herramientas que pueden ayudar...

HÁBITO



HABILIDADES

CA\$H
CONFIANZA ASERTIVIDAD SOLUCIONES HABILIDADES

MÓDULO 4



4 HABILIDAD ESTRATÉGICA

HÁBITO 4 | Conexión a nivel de Acción

Aquí el objetivo será practicar todas las herramientas vistas hasta el momento, de manera que comiencen a ser parte del nuevo 'kit' del VENDEDOR. Para eso se harán dinámicas y role playings con feedback express, personal del Instructor. Donde fuera necesario, también se enseñarán otras técnicas no expuestas hasta el momento.

1. CASOS: el instructor preparará la dinámica en función de alguna emoción, expresión normal del cliente, de alguna objeción difícil del éste, de situaciones atípicas pero probables o... de combinación específica de técnicas aprendidas.

Y se trabajará las **herramientas** que el vendedor puede utilizar para fomentar el TRABAJO EN EQUIPO puertas adentro, para que el servicio al cliente sea memorable.

- Si fuera requerido, se podría tomar un TEST de conocimiento y asimilación de contenidos;
- La idea es que TODOS los asistentes participen de esta fase práctica;
- Cada asistente establecerá su COMPROMISO / Plan de Acción, para potenciar o modificar su estrategia de ventas en el corto plazo.

CUSTOMER CENTRIC

La Tríada es el foco.

'NO SE TRATA DE LO QUE VENDES
SINO DE LA HISTORIA QUE CUENTAS'.

Gary Vaynerchuk



Bootcamp
Energía Comercial

Lic. Alejandro Delobelle

aledelobelle.com | OCT 30, 2024

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.

Feedbacks de Clientes

LO QUE LA GENTE ESTÁ DICIENDO...



Edgardo 'Pipo' Gomez Mariani

CEO | Skymedic Argentina

“Recomiendo a Alejandro a quienes deseen que su fuerza de ventas trabaje con situaciones reales **y modernizar muchos conceptos**, tan necesarios para la venta en el mundo actual”



Romina Ranalli

Talent Manager - Makro

“Alejandro ha sido un aliado estratégico en nuestro programa para líderes, quienes han adquirido valiosas herramientas para potenciar su liderazgo. Su enorme capacidad de exposición, calidez y cercanía son garantía de un impacto positivo en los equipos y **motorizador de cambios**”



Julieta Prada

PR, Comunicación Corporativa – Grupo Gestión

Alejandro viene siendo Speaker en nuestros eventos de capacitación. 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”.



Nicolás Stivala

LATAM Head | Universal Assistance

“En UA hemos llevado adelante con mucho éxito un programa regional, destinado a nuestros mandos medios, liderado por Alejandro Delobelle. En los talleres Alejandro les brindó **herramientas y secuencias poderosas de manera que puedan elevar su efectividad como líderes de equipo**. Quiero destacar su rol liderando cada uno de los talleres, demostrando su capacidad de 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 calidad y empatía”.



Juan Alberto Pino

Coordinador Equipos | Neuquén - Weatherford

“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”.



Jorge San Millán

Jefe de Capacitación Comercial
- Sancor Salud

“Cuando pensé en un programa de desarrollo gerencial para nuestros Gerentes de Venta, no dude un segundo en convocar a Alejandro para que nos ayudara a desarrollar habilidades blandas, aquellas más valoradas para nuestro nuevo modelo; desde allí, Alejandro nos brindó **recetas ágiles, útiles y de pronta implementación** en Ventas”

PODCASTS

#1 – PODCAST AGILIDA... #1

agilidad

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#2 – PODCAST LIDERAZ... #2

liderazgo

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#3 – PODCAST EMOCIO... #3

emociones

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#4 – PODCAST MOTIVA... #4

motivación

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#5 – PODCAST INFLUEN... #5

influencia

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#6 – PODCAST OPORTU... #6

oportunidad

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#7 – PODCAST EXPERIE... #7

experiencia

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#8 – PODCAST TIEMPO... #8

tiempo

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

#9 – PODCAST VENTAS... #9

ventas

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN **NEO**

> Alejandro Delobelle

NEO

EXPIRED
EXPIRED
EXPIRED

1!

NEO

5! **ENERGÍA**

Ctrl Alt Del

NEO

6!

NEO

3! **PROSPECTAR**

PERCEPCIÓN POSITIVA AL

NEO

5!

1. SINGULARIDAD.
2. SORPRESA.
3. TIMING.
4. EQUITAD.
5. CONSISTENCIA...

RECONOCE

CON CRITERIO Y TÉCNICA

OBJETIVOS

NEO

WISE

(BEYOND SMART)

0!

NEO

4!

NEO

6!

NEO

4! **AFIRMACIONES**

NEO

1!

VENTAS

UNA CUESTIÓN DE MINDSET

NEO

5!

NEO

4! **VENDEMOS**

ALGO

NEO

1!

NEO

3! **ESTRATEGIAS**

[APOYO A HRBPs]

NEO

4!

MANIFIESTA

PASION INTELIGENTE

NEO

1!

NEO

1! **TIP**

de VENDEDOR

NEO

CU!DADO

A SUPERVISOR

2!

3! **LIDERAR...**

ESO DE

NEO

+50

PREPARATE

MENTAL Y EMOCIONALMENTE

2! **VENDEDORES**

POTENCIA A TUS

CON MAYOR LIBERAZO

4! **CÁMBIO**

TIPS PARA GESTIONAR UN

en la empresa

NEO

EMPATA

(EN EL ÚLTIMO MINUTO) ... (¿ QUÉ ACTITUD TOMAR?)

3!

NEO

6! **MOMENTOS**

BEHIND THE SCENES

AYUDA A

REPENSAR

PARA GANAR UN NUEVO TERRENO

1!

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

1

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



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

2

DE 'DETECTAR
LA NECESIDAD'
A IDENTIFICAR
EL RESULTADO



NUEVOS HÁBITOS DE VENTA

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

3

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



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

4

LAS 8 TÉCNICAS
QUE TE PERMITIRÁN
NEGOCIAR CON
INTELIGENCIA



NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

5

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



NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

6

¿CHARLAR o
CONVERSAR?
Cómo planificar diálogos
claves de desempeño



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

7

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



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

8

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



NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

Asesoración con Propósito
CAPACITACIÓN
NEO
Alejandro Debelle

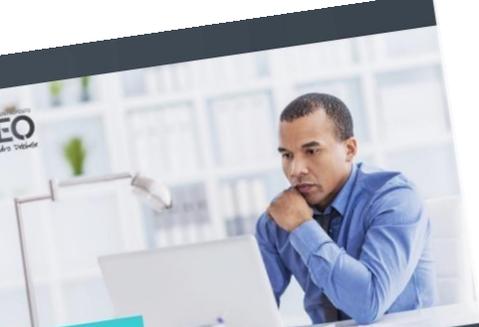
9

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



NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO





SONDEA 1/10

“Distintos clientes valoran diferentes cosas. Sondea y confirma si es la ‘facilidad de hacer negocios contigo’, si es el ‘precio y las condiciones’ o si es ‘tu confiabilidad, expertise y conexión humana’. Focaliza en la 1ra más importante y agrega valor ahí y luego... atiende a los otros”

— ALE DELOBELLE



INTEGRA 2/10

“Los buenos prospectos son más difíciles de encontrar, los ciclos de venta toman más tiempo y cada vez más propuestas terminan sin una decisión en concreto. Es por eso que cerrar cada nueva posibilidad de venta y mantener a los clientes actuales, leales, es **CRÍTICO**. Para eso debes bajar con tu fuerza de ventas en 3 días. Claves: habilidad, herramientas”

— ALE DELOBELLE



APRENDE 3/10

“El ecosistema B2B, complejo y competitivo como nunca, está creando nuevas oportunidades para la diferenciación, el crecimiento y la lealtad, pero solo para aquellos que están bien entrenados. Y no hablo solo de metodologías, sino de saber cómo crear confianza, presentar soluciones, ofrecer insight y reinventarse continuamente”

— ALE DELOBELLE



PROVECHA 4/10

“La Artificial Intelligence (AI) te hace todo el trabajo (automatizar, simplificar y curar información), ahora tenés más tiempo (como ejecutivo) para elevar tu creatividad, para crear mensajes, para calibrar tu performance y para innovar”

— ALE DELOBELLE



DESPABILA 5/10

“A los vendedores o ejecutivos de cuentas se les está complicando: las demandas de los compradores por propuestas personalizadas se incrementan, los ciclos de venta se alargan (por la presencia de influencers y los makers), las ‘experiencias de compra’ se vuelven más complejas y los clientes más exigentes”

— ALE DELOBELLE



INSPIRA 6/10

“Aunque los últimos reportes hechos a más de 1000 managers aseguran que los ‘Top Performers’ destinan entre el 25% y el 40% de su tiempo al Coaching de sus equipos – es de los que lo hacen frecuentemente - hay muchos que aún expresan que están ‘muy ocupados’ con otras tareas del puesto para hacerlo... Ese ritmo de trabajo más indicadores que muestren su propio éxito en la gestión, es lo que **INSPIRA** a la fuerza de ventas y que algunos llaman... **MOTIVACIÓN**”

— ALE DELOBELLE



ELIGE 7/10

“Los prospectos tienen diferentes necesidades, claro. Pero que haya una necesidad no significa que convenga ser resuelta. No se trata de movilizar a todo el equipo interno para resolver un problema que no moverá la aguja de resultados - a menos que sea una estrategia para ‘entrar en el radar’ de ese cliente -. Si así fuera, bien; de lo contrario, sigue indagando para descubrir la ‘necesidad detrás de la necesidad’, ese lugar donde tu servicio se traduce en algo altamente rentable”

— ALE DELOBELLE



INTERRUMPE 8/10

“Si vas a interrumpir la agenda de un prospecto con algo importante, que lo deje pensando y busca convertirte en un ‘interruptor serial necesario’ de esos que generan curiosidad y se integran a las conversaciones, manifiestas o latentes, que el prospecto ya está teniendo consigo mismo o con su equipo. Llamalo resonancia emocional, motivación, sintonía perfecta, no importa; lo importante es que tu **PRESENCIA** suma”

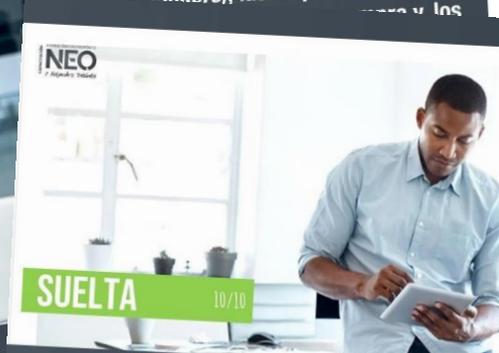
— ALE DELOBELLE



MIDE 9/10

“El **VALOR** siempre se mide desde la perspectiva del cliente, no desde la tuya. Que vos **CREAS** que agregas ‘valor’, que vendes ‘soluciones’ o que creas ‘experiencias’, poco te dice de la percepción del prospecto o cliente tiene de vos, tus servicios a la empresa. Averigüalo, porque según estudios de los clientes dejan de comprar por un mal servicio al cliente y el 77% probablemente recomendará tu marca, luego de un buen servicio”

— ALE DELOBELLE



SUELTA 10/10

“Destinar tu energía y recursos a influenciar a prospectos que no califican como potenciales clientes, es un error estratégico. Por lo tanto, contar con algún mecanismo consistente que haga un ‘scoring’ de su potencial, no solo es clave, sino inteligente. Y si luego de algunos intentos confirmas que tu instinto te avisaba... **SUELTA** esa cuenta en las que **NO HAY** (ni habrá) **DECISIÓN** - y enfocate a las que **SI HAY** (ni habrá) **DECISIÓN** - y enfocate a cerrar, con mayor confianza, esas oportunidades que valen la gloria perseguir”

— ALE DELOBELLE

PRODUCCIÓN

Weatherford, SKF, Industrias Saladillo S.A., EIDICO, BUNGE, Cargill, Holcim, Naturgy, Tecpetrol, markem·imaje, fate, Nestlé Waters, Surcos (Una empresa de tu tierra), Coca-Cola, FEMSA, Aislantes, Infineum, PHILIPS (sense and simplicity), BBS MOTION, SHERWIN WILLIAMS, ECO DE LOS ANDES, Unilever, AkzoNobel, Sofía (En Sofía se confía), Roca, ILVA, Polacrin.

CONCESIONARIAS / AUTOMOTRICES

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

INSTITUCIONES

Tenaris University, UAI (Universidad Abierta Interamericana), sea (Asociación de Centros de Idiomas), idea, UCA (Pontificia Universidad Católica Argentina), UCA, lazos, UNIVERSIDAD DE SAN PABLO-T (Tucumán - Argentina), VISTAGE ARGENTINA, BUREAU VERITAS, ADEN BUSINESS SCHOOL, GCE (Comisaría Profesional de Ciencias Económicas de San Juan), ARMADA NACIONAL REPÚBLICA DE COLOMBIA.

RH - SEGUROS - TELEFONÍA - BANCOS

Allianz, GRUPO GESTION, ADT (Protegido por), Prudential, ZURICH, ZURICH, Group (YOUR JOB, OUR WORK), RE/MAX, BANCO NACIÓN, fértil, BANCO COLUMBIA, MSM, NATIONALBROKERS (Siempre con vos), MOORE STEPHENS (CONTADORES PÚBLICOS - CONSULTORES), CIFUENTES, LEMUS & ASOCIADOS, ROYO, Adecco.

RETAIL

tercom, NATIONAL SHIPPING, LODISER, GRUPO OPSA, makro, TERMINALES RIO DE LA PLATA, CRUZ DEL SUR (TRANSPORTE Y LOGÍSTICA).

SALUD

DelBuenPastor (PRIMERO TÚ, SIEMPRE), SWISS MEDICAL GROUP, biotay, Roche, SKYMEDIC, SanCorSalud, ALER (Sistemas Médicos), bionexo, FRESENIUS MEDICAL CARE, gsk (GlaxoSmithKline), Deragopyan (CENTRO MEDICO).

A letter for you

Dear Alejandro,

As we reflect on the past year, I want to take a moment to celebrate all that you have accomplished. Your leadership and dedication to NEO and The Zensitive Group has truly made a difference in the lives of many. The way you've brought together experts and crafted tailored strategies not only elevates performance but also fosters a sense of community among your clients and consultants.

Your ability to deeply understand the nuances of Human Capital and your commitment to simplifying complex processes are remarkable. Yet, what stands out the most is your genuine care for those you work with—you make each conversation meaningful, igniting reflection and connection.

Thank you for your unwavering passion, for believing in the potential of others, and for your relentless pursuit of excellence. You've built not just a business, but a legacy of empowerment and growth. Here's to another year of breakthroughs and shared success.

With all my admiration and support,

Cleve



Your 2024 content persona is The Empath

You consistently wrote from the heart and shared posts that resonated with others and helped them understand themselves better :)

Other creators like you:
Brené Brown, Simon Sinek, Mel Robbins



Congreso
Latinoamericano de
**RECURSOS
HUMANOS**

3ª EDICIÓN
2025

Innovación Digital y la Gestión de Talento

ORGANIZA



THE BOTTOM LINE
CONGRESS



ENLACES DE VIDEO

1. ¿Quién es Alejandro Delobelle?
2. 3. PODCAST #9: Gestiona bien el día después del feedback
4. GESTIÓN DEL CAMBIO: Negación

VER VIDEO

VER VIDEO

VER VIDEO

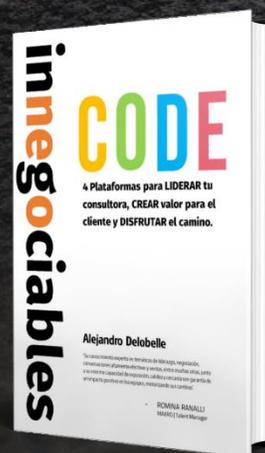
EBOOKS

EBOOK 6: Cómo crear CULTURA? 10 Passwords

VER VIDEO

Free EBOOK: PSICOLOGÍA ESTRATÉGICA

DESCARGAR



Y este libro, actualmente en fase de terminación / edición, buscará potenciar el espíritu entrepreneur / intrapreneur de los líderes actuales, de manera que puedan de competir con soltura y confianza en ambientes de negocios ágiles, diversos y complejos.

Basado en la observación y práctica consultiva, presenta un 'CODE', un código de 4 plataformas que simplifica el camino hacia una mayor sensación de logro, junto a mejores resultados: 1. psicología estratégica, 2. marketing intencional, 3. influencia inteligente y 4. tecnología de diseño.



RECURSO HUMANOS INTERNACIONALES

- Alejandro Delobelle** (Argentina): Ex Training & Development Manager, LinkedIn TOP VOICES Experto Internacional en Productividad y Talento, Conferencista.
- Claudia Cárdenas** (Mexico): Director Regional de RH, LinkedIn TOP VOICES Experto Internacional en Productividad y Talento, Conferencista.
- Carmen Luz Morales** (Chile): Directora ejecutiva W-Up, Docente de la Universidad Gabriela Mistral, Experta en Transformación organizacional.
- Juan Moreno** (Uruguay): Founder & Chief Strategist, Fitaku Cloud BPM, INTEGRADOOC BPM Suite, President of the Board.
- Lorena Dibos** (Chile): Vice-Presidenta de la Comunidad de Diversidad e Inclusión en APERHJ, Consultora Internacional de Gestión Humana.
- Matias Ponce** (Argentina): Director de Transformación Educativa, Docente de Postgrados Universidad de Buenos Aires.
- Gabriela Villanueva** (Chile): LinkedIn TOP VOICES Experto Internacional en Productividad y Talento, Conferencista.
- Vanessa Carabelli** (Mexico): LinkedIn TOP VOICES Experto Internacional en Productividad y Talento, Conferencista.
- Victor Küppers** (Hungary): Doctor en Humanidades, Escritor y Conferencista Internacional.
- Carmen de la Peña** (Spain): LinkedIn TOP VOICES Experto Internacional en Employee Experience.
- Ramiro Blazquez** (Chile): Director de Estrategia y Consultoría en Futuro del Trabajo SIOFOA, HR Influencer TOP 1 Experto en People Analytics.
- María José Devila** (Mexico): Directora de Capital Humano Oingo Group, Mentor en soft skills, Gestión del Cambio y Cultura Organizacional.

IX CONGRESO INTERNACIONAL DE RH
 GESTIÓN HUMANA ABRIL 2024

PON EN ACCIÓN TU INTELIGENCIA EMOCIONAL Y ELEVA TUS RESULTADOS

Fortalece tu IE para mejorar decisiones, relaciones y resultados. Aprende a crear cultura organizacional y liderar eficazmente en un contexto cambiante.

ALEJANDRO DELOBELLE
 CONSULTOR, COACH Y TRAINER EN LIBERAZO INTENCIONAL

Consultor y coach en liderazgo, negociación y ventas. Ex-Training Manager en Linde Americas, autor y fundador de la Membresía "NEO".

9no Congreso Internacional de RH
 Asunción | Paraguay





www.aledelobelle.com



BIEN...
HAGÁMOSLO
MEMORABLE!



Emails:

thezensitivegroup@gmail.com
capacitacion@aledelobelle.com



+54911 5595 3121



alejandrodlobelle



@aledelo



@aledelobelle