

¡Descubrir *el verdadero motor* del Cambio *para mejorar sus* **RESULTADOS!**

-22 de marzo 2011-



Evento organizado por:



Ponente: Eric Kircher
Facilitador : Jean Pagès

LEAD YOUR MARKET
THE EXPERT IN SALES MANAGEMENT EFFICIENCY

Colaboran:





Invitación

- Desayuno patrocinado por *Lead Your Market*, en colaboración con la Cámara Hispano-Sueca, coanimada por Eric Kircher, Consejero de Lead Your Market, y Juan Pagés Introdutor del Modelo "*Appreciative Inquiry*" en Europa y Partner de *Lead Your Market*.
- Mensaje: "*Conducir el Cambio en su Organización con Éxito superando sus Expectativas es posible... y en la Época actual: necesario porque puede mejorar sus Resultados...*"

T H E E X P E R T I N S A L E S M A N A G E M E N T E F F I C I E N C Y





Invitación

- Pierre Samuel du Pont de Nemours - Economista y Empresario Industrial francés famoso— escribió en su día que el ***“90% de los problemas de una Planta son problemas Humanos”***... Desde la creación de las primeras Empresas Industriales (Principios del siglo XIX) hasta hoy esta afirmación sigue viva...
- Se dice en todas las Escuelas que el Management tiene una tarea fundamental: ***lograr de los hombres un resultado “Colectivo”, dándoles un Objetivo “común”, Valores Comunes, una Organización Idónea, y la Formación necesaria para que sean Eficientes y que sean capaces de adaptarse al Cambio”***.
- *Si la teoría parece evidente, todos los mandos que han tenido que conducir Cambios en sus Empresas saben que este asunto no es nada fácil, y que **de su éxito depende generalmente los Resultados futuros de las Empresas...***
- En la situación actual de los Mercados se trata en la mayoría de los casos no solamente de algunos pequeños Cambios que poner en marcha sino **generalmente de Retos**... Y más: si ayer los Mandos podían considerar que estos Cambios tocaban solamente a sus empleados, hoy parece claramente que estos afectan a **todos-incluyendo a los Jefes que deben ser capaces también de ponerse en entredicho a si mismo**... Pero tener conciencia de “sus Propios Cambios” nunca es una asunto fácil...

T H E E X P E R T I N S A L E S M A N A G E M E N T E F F I C I E N C Y





Beneficios

● Si Ud. está preocupado por:

- ¿Cómo seguir animando a su Equipo mientras Ud. pone en marcha Cambios importantes que deben afectar a su Organización [como son: *las Fusiones y Adquisiciones, las reasignaciones de Puestos de trabajo, los (Re)Cortes de Plantilla, las Renuncias a Objetivos que afectan a los Métodos de Trabajo, la Optimización de los Procesos de Trabajo, la implantación de nuevas Herramientas que afectan seriamente al modelo de trabajo actual...]*?
- ¿Cómo asociar estos Cambios “a Resultados Concretos” tanto en términos de cifras como: *Reducción de Costes, Incremento de Cifras de Ventas, Incrementos en Cuotas de Mercado*, como en términos de Actitudes tipo: *Compromisos fuertes por parte de su Plantilla...?*

● Esta 1/2 Jornada intensiva debería animarle, sabiendo que nuestra intención es darle unas Pistas concretas de trabajo...

T H E E X P E R T I N S A L E S M A N A G E M E N T E F F I C I E N C Y





Indice

- Introducción de la Conferencia: *¿Por qué es tan difícil Cambiar y mucho más Hacer Cambiar?*
- Reflexión a partir de una Experiencia "Personal Concreta" sobre el *Tema de la Conducta del Cambio*
- Un Modelo de Trabajo validado: *el Modelo Appreciative Inquiry*
- Trabajo Especifico y Concreto sobre *un Tema Personal de Conducta del Cambio en su entorno Laboral*
- Final de la Conferencia: 3 ejemplos de Empresas que *han conducido un Cambio difícil con Éxito...*

T H E E X P E R T I N S A L E S M A N A G E M E N T E F F I C I E N C Y





Los Ponentes

- Juan Pagés es **Coach de profesión desde los años 90. Es Fundador del European Institut for Appreciative Inquiry** (www.ifai-appreciativeinquiry.com), y **Escritor de un libro: "El Coaching por el Método Appreciative Inquiry"** (aún no traducido en Castellano).
- Pagès acompaña los Equipos de Dirección **en la conducta de Proyectos de Cambios** (desde la Concepción hasta la Animación de Proyectos Estratégicos como: *Cambios en las Organizaciones, Fusiones y Adquisiciones, Implantación de nuevos Modelos de trabajo, nuevas herramientas, etc...*)
- Eric Kircher, es **Consejero de *Lead Your Market***, Consultora especializada en la **Implantación de Modelos Comerciales** cuya **vocación es mejorar el Rendimiento de los Equipos Comerciales y Marketing** para Garantizar el logro de sus Estrategias.
- **Acompaña a** los Equipos de Dirección en el marco de Proyectos de Retos significativos para ayudarles a alinear su Comportamiento con los Cambios exigidos por los Proyectos de Cambio decididos. Kircher miembro de Top Ten Business Experts (www.toptenms.com Rúbrica Management International).

T H E E X P E R T I N S A L E S M A N A G E M E N T E F F I C I E N C Y





El Modelo que sostiene el Método...

- **Appreciative Inquiry** ha nacido en Estados Unidos (Cleveland, OHIO) en los años 80, fruto de una investigación conducida por su "creador": David Cooperrider (Dr. en Desarrollo de las Organizaciones). .
- Es la combinación de 2 elementos: **la Valoración** (del Ámbito, de las Personas, de las Fortalezas, de la Excelencia, de la Vitalidad...) que se encuentra en la palabra "*Appreciate*" en inglés, y **la Exploración** (del mejor camino, de lo que espera el Colectivo, de lo que es de verdad necesario...) para lograr el Cambio esperado que se encuentra en la palabra: "**In-quire**" en Inglés.
- Appreciative Inquiry es **un nuevo Enfoque que se sostiene en una elección deliberada del Desarrollo de las Organizaciones...**
- **Técnicamente empieza siempre por Valorar lo que existe ya**, para luego mostrar e inducir los Cambios esperados, enfocando siempre en:
 - *Las Fuerzas Vitales de la Empresa*
 - *Lo que hace la Riqueza y el Éxito de la Empresa, su diferencia respecto al Mercado, su personalidad,*
 - *Lo que es su esencia Vital y que se encuentra ya en su Cultura...*

T H E E X P E R T I N S A L E S M A N A G E M E N T E F F I C I E N C Y

